



Facultad de Administración y Negocios

Trabajo de investigación

# **“Barreras que afectan el uso de tara en polvo en la Industria Peruana del cuero-2018”**

Autores:

Camacllanqui Santos Delma Fidela

Alama Morales Nico Eduardo

Para obtener el Grado de Bachiller en:

**Administración de Negocios y Marketing**

Lima, diciembre 2018

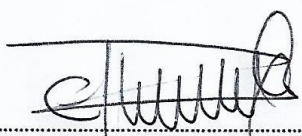
## ANEXO 6

**Declaración de Autenticidad y No Plagio  
(Grado Académico de Bachiller)**

Por el presente documento, yo NICO EDUARDO ALAMA MORALES,  
identificado/a con DNI N° 16758522, egresado de la carrera de  
**Administración de Negocios y Marketing**, informo que he elaborado el Trabajo de Investigación  
denominado "**Barreras que afectan el uso de tara en polvo en la Industria Peruana del cuero-2018**", para  
optar por el **Grado Académico de Bachiller en la carrera de Administración de Negocios y Marketing**, declaro  
que este trabajo ha sido desarrollado íntegramente por el/los autor/es que lo suscribe/n y afirmo que no  
existe plagio de ninguna naturaleza. Así mismo, dejo constancia de que las citas de otros autores han sido  
debidamente identificadas en el trabajo, por lo que no se ha asumido como propias las ideas vertidas por  
terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos como en Internet.

Así mismo, afirmo que soy responsable solidario de todo su contenido y asumo, como autor, las  
consecuencias ante cualquier falta, error u omisión de referencias en el documento. Sé que este compromiso  
de autenticidad y no plagio puede tener connotaciones éticas y legales. Por ello, en caso de incumplimiento  
de esta declaración, me someto a lo dispuesto en las normas académicas que dictamine la  
Universidad Tecnológica del Perú y a lo estipulado en el Reglamento de SUNEDU.

Lima, 12 de diciembre de 2018.

  
.....  
(firma)

Diciembre de 2018

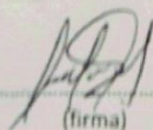
## ANEXO 6

**Declaración de Autenticidad y No Plagio  
(Grado Académico de Bachiller)**

Por el presente documento, yo Delma Fidela Camacallanqui Santos,  
identificado/a con DNI N° 46925239, egresado de la carrera de  
**Administración de Negocios y Marketing**, informo que he elaborado el Trabajo de Investigación  
denominado "**Barreras que afectan el uso de tara en polvo en la Industria Peruana del cuero-2018**", para  
optar por el **Grado Académico de Bachiller en la carrera de Administración de Negocios y Marketing**,  
declaro que este trabajo ha sido desarrollado íntegramente por el/los autor/es que lo suscribe/n y afirmo  
que no existe plagio de ninguna naturaleza. Así mismo, dejo constancia de que las citas de otros autores  
han sido debidamente identificadas en el trabajo, por lo que no se ha asumido como propias las ideas  
vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos como en Internet.

Así mismo, afirmo que soy responsable solidario de todo su contenido y asumo, como autor, las  
consecuencias ante cualquier falta, error u omisión de referencias en el documento. Sé que este  
compromiso de autenticidad y no plagio puede tener connotaciones éticas y legales. Por ello, en caso de  
incumplimiento de esta declaración, me someto a lo dispuesto en las normas académicas que dictamine la  
Universidad Tecnológica del Perú y a lo estipulado en el Reglamento de SUNEDU.

Lima, 12 de diciembre de 2018.

  
(firma)

Diciembre de 2018

## **RESUMEN**

Este trabajo tiene por finalidad identificar y analizar los inconvenientes que encuentran las industrias Peruanas de curtiembre para la utilización de la tara en polvo. El escaso uso de las privilegiadas bondades de la tara en el mercado nacional se remontan a la historia de nuestro país, por ese entonces el árbol de tara era utilizado solo para fines medicinales, domésticos, como cerco para los terrenos agrícolas o para elaboración de instrumentos de labrado o cultivo. Desde aquellas épocas ya se evidenciaba el problema del poco aprovechamiento de la tara. Consideramos que esto se origina por el desconocimiento de las propiedades y el proceso de uso para aprovechar en su totalidad de los beneficios que actualmente conocemos. En algunos casos el conocimiento por parte de los empresarios sobre un proceso o producto juega en contra del avance o progreso de un mercado y este es el caso de la tara, el cual cuando empieza a industrializarse hace casi 60 años (LR, 2016), muestra un mayor beneficio el ofrecerlo al mercado internacional, pues este puede llegar a costar 54% más que en el mercado nacional. Por lo tanto este beneficio económico y estrategia comercial puede ser la causa principal del escaso uso de la tara por el mercado nacional y el utilizarlo puede encarecer el producto final de las empresas. Nuestro objetivo es determinar que barreras son las que afectan el poco uso de tara por parte de las industrias de curtiembre de cuero, por ello esta investigación tiene un enfoque cuali-cuantitativo y con diseño descriptivo. Esto nos llevó a identificar no solo barreras económicas, sino también educativas y tecnológicas.

## **DEDICATORIA**

A nuestros padres y hermanos, por el apoyo en toda nuestra vida y sobre todo desde el inicio de nuestra carrera, que día a día no dejaron de brindarnos aliento para conseguir nuestros objetivos.

A nuestros compañeros de trabajo por los aportes, experiencia compartida y la comprensión.

A los docentes que con gran paciencia y pasión por su profesión lograron motivarnos e inculcar el espíritu emprendedor y profesionalismo en nosotros.

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios, nuestro Señor y dador de fuerza y sabiduría.

A la Doctora María Teresa Quiroz Vásquez por su paciencia, conocimientos y apoyo en el  
asesoramiento del presente trabajo de investigación.

A los docentes de la Facultad de Administración de Negocios y Marketing, por sus aportes y  
preocupación constante.

## INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTOS

RESUMEN

INTRODUCCIÓN

<b>CAPÍTULO I: MARCO TEORICO .....</b>	<b>13</b>
1.1 Definición de conceptos .....	13
1.2 Presentación de autores .....	16
<b>CAPÍTULO II: MARCO CONCEPTUAL .....</b>	<b>17</b>
2.1 Antecedentes .....	17
2.1.1 Historia .....	17
2.1.1.1 Cultivo de tara .....	17
2.1.1.2 Cualidades de la tara .....	18
2.1.2 Industrialización del cuero .....	18
2.1.2.1 Proceso de curtido del cuero .....	18
2.1.2.2 La industria de curtiembre del cuero en el Perú .....	19
2.1.3 Condiciones de producción .....	20
2.1.3.1 La experiencia de producción y comercialización de tara orgánica ....	20
2.1.3.2 La agricultura en la costa Peruana .....	21
2.1.4 Condiciones de distribución y comercialización .....	22
2.1.4.1 El plan propuesto por parte de la cámara de comercio del Perú .....	22
2.1.4.2 El Joint Venture como estrategia de competitividad para la industria Peruana .....	24
2.1.5 Simplificación administrativa y descentralización política.....	26
2.1.5.1 Descentralización fiscal .....	26
2.2 Teorías y posturas respecto al estudio.....	28
2.2.1 La tara, condiciones de producción, técnicas de cultivo y sus aplicaciones en la industria.....	28
2.2.1.1 La tara y sus aplicaciones industriales .....	28
2.2.1.2 La tara como molécula indivisible .....	29
2.2.1.3 Diferencias climáticas, geográficas y técnicas agrícolas .....	30
2.2.2 Estrategias de comercialización y la inversión privada como bases de mejora en la industria Peruana .....	30
2.2.2.1 Los puntos de contacto en el proceso de producción .....	30

2.2.2.2 La inversión privada .....	31
2.2.2.3 Estrategias de comercialización .....	31
2.2.2.4 El crecimiento regional y el efecto multiplicador .....	32
2.3 Justificación de la investigación .....	33
2.4 Planteamiento del problema.....	34
2.4.1 Problema general.....	34
2.5 Objetivos .....	35
2.5.1 Objetivo general .....	35
2.5.2 Objetivos específicos.....	35
2.6 Alcances y limitaciones.....	35
2.6.1 Alcances .....	35
2.6.2 Limitaciones .....	35
2.7 Operacionalización de variables .....	36
<b>CAPÍTULO III: METODOLOGIA .....</b>	<b>37</b>
3.1 Población y tamaño de la muestra.....	37
3.2 Selección de los instrumentos .....	38
3.3 Construcción del instrumento de medición.....	39
3.4 Confiabilidad y validez de los instrumentos de medición .....	39
<b>CAPÍTULO IV: PRESENTACION DE RESULTADOS .....</b>	<b>40</b>
4.1 Interpretación de resultados .....	41
4.2 Verificación de resultados .....	46
4.3 Conclusiones y recomendaciones.....	47
Anexos .....	49
Glosario de términos .....	77
Bibliografía .....	79



## **INDICE DE TABLAS**

Tabla #1: Operacionalización de variables.

Tabla #2: Resultados de revisión de instrumento de medición.

Tabla #3: Calculo de muestra.

Tabla #4: Validación del instrumento de medición.

Tabla #5: Resumen de resultados de validación de estructura de instrumentos de medición.

## INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1: ¿Cuál es el tamaño de la empresa donde labora?

Gráfico 2: ¿En qué lugar se encuentra ubicada la empresa?

Gráfico 3: ¿Cuál es el rubro de la empresa?

Gráfico 4: De los productos que produce o comercializa la destina a:

Gráfico 5: ¿Qué tipo de productos consideras que el Perú puede aprovechar mejor?

Gráfico 6: ¿Tiene conocimiento sobre la TARA o TAYA?

Gráfico 7: Consideras que la PRODUCCIÓN de la TARA es:

Gráfico 8: Consideras que el PRECIO (del productor al comercializador) de la TARA en el mercado nacional es:

Gráfico 9: ¿Consideras que existen limitantes para la explotación o uso de productos orgánicos (tara) para la industria Peruana?

Gráfico 10: ¿Qué tipo de factores consideras como barreras para esta explotación o uso?

Gráfico 11: Resultados de validación de estructura de instrumentos de medición en porcentajes.

## **INDICE DE IMÁGENES**

Imagen #1: Formula de muestra finita.

Imagen #2: Matriz del árbol de problemas.

## INTRODUCCIÓN

La tara posee un inmenso potencial médico, alimenticio e industrial, por lo que se utiliza como espesante de líquidos, en la industria de curtido de cueros, fabricación de plásticos y adhesivos, como clarificador de vinos, como sustituto de la malta para dar cuerpo a la cerveza, en la industria farmacéutica por tener un amplio uso terapéutico, para la protección de metales, cosmetología y otros. De la vaina se obtiene el polvo fino que contiene un porcentaje de taninos y es destinado principalmente a la industria de cuero para ropas de vestir, muebles, automóviles, zapatos y tapices, siendo estas industrias las de mayor uso de la tara, dicha industria ha comenzado a reemplazar al cromo por la tara con la finalidad de que los tejidos conserven su flexibilidad y resistencia a la putrefacción.

En el mundo existen 11 mil solicitudes de patentes y de las cuales cerca de 4 mil pertenecen a la tara (LR, 2016). Precisamente por sus vainas rojizas y rugosas la tara es denominada “el oro rojo”. En nuestro país, en un ranking de diez empresas que la comercializan tres de estas cuentan con el 60% de participación y de ellas casi el 30% es operado por una empresa de capital extranjero. En ese sentido, el Perú produce un total de “80% de la tara a nivel mundial, y los departamentos de mayor producción son Cajamarca (41%), Ayacucho (16%), La Libertad (13%) y Huánuco (13%)” (De La Oliva Guillén & Gonzales, 2010). Esta producción está orientada básicamente a la exportación, de lo cual solo el 3 % se dirige al mercado interno. Sin embargo, esto no satisface la demanda internacional, pues sólo se llega a exportar unas 5 mil toneladas, y la demanda mundial es del orden de las 100 mil toneladas, siendo los principales mercados exportables EE.UU, Alemania, Suiza, España e Italia. Cabe señalar, que la tara al crecer de manera silvestre en los diferentes departamentos de nuestro país, no cuentan con estudios sobre el comportamiento productivo de los bosques naturales y plantaciones; lo cual no permite a los productores ofertar la cantidad solicitada por los países importadores de tara, ni definir la producción formal o informal.

## CAPÍTULO I: MARCO TEORICO

### 1.1 Definición de conceptos

En el camino de nuestro estudio hemos identificado algunos conceptos que consideramos importantes mencionar:

- **Barreras comerciales:** También llamados obstáculos comerciales y se refieren a las prácticas comerciales adoptadas o mantenidas por un tercer país que contravengan los compromisos adquiridos por la Organización Mundial del Comercio (OMC) o en acuerdos bilaterales de la UE y respecto de las cuales las normas comerciales internacionales establezcan un derecho de acción. Dicho derecho de acción existirá cuando, sobre la base de las normas comerciales internacionales, resulte evidente que la barrera comercial ocasiona un perjuicio o efectos comerciales adversos. (ChemSpain, s.f.).
- **La oferta y la demanda:** Es la forma en que estas dos fuerzas interactúan determinando el precio de los bienes de consumo. La demanda, es la cantidad de bienes o servicios que las personas están dispuesta a comprar a un vendedor a un precio determinado. Cuanto más alto es el precio, menor será el número de personas que están dispuestas a pagarlo, hasta el punto en que sencillamente la gente se niega a comprar del todo. La oferta, por el contrario es la que indica la cantidad de bienes o servicios de la que un vendedor está dispuesto a desprenderse por determinado precio. Cuanto más bajo es el precio menor será el número de bienes que está dispuesto a vender, pues producirlos tiene un coste en términos de tiempo y dinero. (Conway, 2014).
- **Uso o consumo:** El uso o consumo es lo más importante dentro de una economía debido a que esta estimula la demanda, generando una cadena de valor que conduce a

más consumo o utilización, por lo tanto esta actividad proporciona estabilidad al sistema productivo. (Keynes, John Maynard).

- **Tara:** Es un árbol que mide entre 2 y 12 metros de altura. Con características de fuste corto, cilíndrico, tortuoso, provisto de corteza gris espinosa, con ramas densas y pobladas; la copa del árbol es irregular, aparasolada y poco densa, con ramas ascendentes. Es una planta originaria del Perú utilizada desde la época pre-hispánica en la medicina folklórica o popular y en los años recientes, como materia prima en el mercado mundial de hidrocoloides alimenticios. El árbol de tara es productivo a los 4 años y su producción se concentra en los departamentos de Ancash, Cajamarca, Huánuco, Ica, La Libertad y Lambayeque. (Plantas Medicinales, s.f.).
- **Tara en polvo:** Este es el resultado directo de la molienda de las vainas de Tara. La Tara en Polvo se usa ahora principalmente en el curtido de cuero, pero también es una fuente para la obtención de ácido gálico y derivados. (FDC, s.f.).
- **Industria peruana:** Se le denomina a la actividad económica que tiene como finalidad transformar un recurso natural o una materia prima en un bien o producto de consumo. (Carpetapedagogica.com, s.f.)
- **Curtiembre:** El término curtiembre es, según el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua, un sinónimo de la palabra curtiduría que viene a definir al lugar donde se realiza el curtido o lo que es lo mismo el proceso mediante el cual las pieles de diversos animales son convertidas en cuero. Es, por tanto, la tienda o taller donde se llevan a cabo las diversas tareas que componen el mencionado procedimiento de transformación. En concreto podemos decir que el mismo se compone de cuatro fases: la limpieza, el curtido, el recurtimiento y el acabado. (DeConceptos.com, s.f.).

- **Tanino:** El término tanino se usa para describir a las sustancias orgánicas que sirven para transformar las pieles crudas de animales en cuero, a este proceso se le conoce como tanning ("curtido", en español). Se extrae de las plantas con agua o con una mezcla de agua y alcohol, que luego se decanta y se deja evaporar a baja temperatura hasta obtener el producto final. Los taninos se utilizan en el curtido porque reaccionan químicamente con las proteínas de colágeno presentes en las pieles de los animales, uniéndolas entre sí; de esta forma, aumenta la resistencia de la piel al calor, a la putrefacción por agua y al ataque por microbios. (Wikipedia).
- **Cadena de valor:** La cadena de valor es la herramienta empresarial básica para analizar las fuentes de ventaja competitiva, es un medio sistemático que permite examinar todas las actividades que se realizan y sus interacciones. Permite dividir la compañía en sus actividades estratégicamente relevantes a fin de entender el comportamiento de los costos, así como las fuentes actuales y potenciales de diferenciación. (Porter, M).
- **Elementos de la cadena de valor:** Se le denomina a cada actividad que se desempeñan dentro del ambiente empresarial, tal como diseñar, producir, llevar al mercado, entregar y apoyar sus productos, y estas son realizadas por empresas o áreas especialistas en ello (Porter, M).
- **Exportación:** Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización. Junto con las importaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional. Una exportación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización. (Economipedia, s.f.).

## 1.2 Presentación de autores

Para el análisis se ha tomado en cuenta la tesis presentada por Moisés Benigno De La Oliva Guillén y Noemí Gonzales Ilizarbe, para optar el grado académico de Magister en administración de empresas en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC); en el cual nos brinda información acerca de la producción exportación de los derivados de la tara, utilizando diversas herramientas como el análisis de la oferta y demanda de la tara en el Perú, análisis de la competencia, análisis PESTEL, entre otros, también la tesis de Luis José Silva Berrospi, el cual realizó para optar el título de Ingeniero Industrial, al igual que la anterior fuente este nos brinda información acerca del análisis de la oferta y demanda, análisis de la competencia, segmentación de mercado, aspectos legales y otros. También tomamos en cuenta como fuente de H-industri@: Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina de los autores Evelin Goldstein de la Escuela de Economía y Negocios. Como fuentes adicionales también podemos considerar información veraz de los diarios “La Republica”, “Gestión”, “Diario Correo” y la página de MINAGRI.

Tal como nos comenta (Berrospi, 2016) en su estudio de pre factibilidad para una empresa dedicada a la exportación de polvo de tara, la producción de la tara en el Perú, se realiza en las costas desde Piura hasta Tacna y en los valles secos interandinos de nuestro país. Siendo las regiones de mayor producción de tara Cajamarca, Ica, Lambayeque, Apurímac, Ayacucho, Ancash y Huánuco. También nos menciona que las culturas pre incas ya utilizaban la tara y sus cualidades de teñido para prendas que aun guardan los colores a pesar del tiempo. Luis José Berrospi, en su estudio nos demuestra que mediante un análisis cuantitativo y basado en la elaboración de tablas propias con ítems relevantes tales como: Acuerdos bilaterales, distancia territorial, leyes locales, demanda y precios y la asignación de valoraciones a estas, dentro de un ranking, logra determinar la factibilidad de exportación a uno de ellos.



## **CAPÍTULO II: MARCO CONCEPTUAL**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Historia**

##### **2.1.1.1 Cultivo de tara**

Hace 3000 años, las culturas pre incaicas usaban los frutos de tara, que poseen un alto porcentaje de tanino, batidas con hierro, como colorante para el teñido rojizo de prendas que aún conservan su color a pesar del paso de los siglos. El hábitat se realiza en las lomas costeras y en los valles secos interandinos del Perú, a una altura de 1,000 y 3,100 metros sobre el nivel del mar. Está adaptada a climas tropicales y subtropicales, así como a diversos tipos de suelo que van desde arenosos hasta pedregosos. En culturas más civilizadas era utilizado como cerco de las chacras o como árbol de sombra para las personas o animales, como tintes obtenidos del fruto, sustancias medicinales, la madera para las construcciones de las casas, elaboración de herramientas agrícolas (lampas, picos, arados, etc.); así como, combustible. Posteriormente, entre el siglo XX se empezó a comercializar solo la cascara del fruto para el curtido de cuero; no tomando en cuenta las semillas. Sin embargo, en la actualidad se comercializa la tara en polvo y la goma de tara. La producción de la tara en el Perú se realiza en las costas, desde Piura hasta Tacna y en los valles interandinos, de los departamentos de Cajamarca, Ayacucho, La Libertad, Huánuco, Ancash, Apurímac, Cusco, Ica, Huancavelica, Junín, Pasco y Madre de Dios. Siendo, “las principales regiones productoras de tara Cajamarca, Ica, Lambayeque, Apurímac, Ayacucho, Ancash y Huánuco” (Silva Berrospi, 2016).

##### **2.1.1.2 Cualidades de la tara**

En la sierra del Perú consideran que la cualidad principal de la tara es para curar inflamaciones de la garganta e infecciones en la boca. Adicional a ello también la utilizaban para la curación de heridas y malestares de la gripe. La goma de tara estabiliza los alimentos, cura la amigdalitis, la fiebre, gripe, cicatriza las heridas, evita la caída del cabello y es efectivo contra piojos e insectos. También es utilizada en la protección de suelos, especialmente cuando no se dispone de agua de riego, a fin de dar buena protección a muchas tierras que hoy están en proceso de erosión y con fines comerciales. De la vaina se obtiene un polvo fino que se utiliza principalmente en la industria de cuero. También la molienda gruesa se usa para la industria químico farmacéutica, de donde se produce en gran parte el ácido tánico, gálico y sus derivados; y en menor escala para la industria de vinos (sabor amargo y mantener los colores). De la semilla de tara se obtiene la goma, que se destina principalmente a la industria de alimentos (helados, mostaza, etc.). (Gomas y Taninos, 2018)

## **2.1.2 Industrialización del cuero**

### **2.1.2.1 Proceso del curtido del cuero**

El curtido es el proceso de transformación de las pieles de animales (ovinos, bovinos, porcinos y otros) en el cuero, dicho proceso se puede dividir en tres etapas: rivera, curtido o pre acabado y terminación o acabado. Estas etapas se llevan a cabo principalmente para proteger las pieles del endurecimiento, putrefacción, reforzar la estructura proteica y preservación del deterioro.

Las sustancias más usadas para el curtido son las sales de cromo y los curtientes naturales (taninos); y de estas el agente con mayor uso en el mundo es el cromo debido a la estabilidad, calidad, suavidad y propiedad

que le da al cuero, sin embargo los residuos del cromo tiene grandes cantidades de elementos contaminantes muy perjudiciales para la salud humana. Cabe señalar, que depende del tipo de producto que se necesite (cueros resistentes, finas, flexibles, etc.) influye en la elección de las sustancias curtientes a usar en el proceso.

A través de la historia se ha venido desarrollando el proceso de la curtiembre de cuero con la finalidad de satisfacer las necesidades de las personas. En la actualidad el cuero es utilizado con mayor frecuencia en calzados, guantes, bolsos, billeteras, cofres, correas, marroquinería, tapicería y otros

#### **2.1.2.2 La industria de curtiembre del cuero en el Perú.**

La industria de la curtiembre se viene desarrollando desde muchos años atrás en el Perú, habiendo sido el principal insumo los árboles o plantas que contiene tanino, sin embargo al transcurrir de los años se ha implementado la utilización de productos químicos como el cromo, esto ante la poca oferta de la tara y este producto al ser químico tiene características negativas en la calidad del producto final, tales como el quemado del cuero, irritación o sensibilidad por parte de los usuarios finales; y se ha mejorado los procesos (tecnificados).

Las principales ciudades del Perú donde se encuentra la industria de curtiembre son: Trujillo, Arequipa y Lima, las cuales producen cueros de calidad que lo destinan al mercado nacional y también internacional, principalmente para la confección de calzados de cuero.

Las exportaciones de calzado de cuero del Perú experimentaron en el 2016 un crecimiento de 12.5% respecto al año anterior, alcanzando un

volumen de US\$ 7.3 millones, producto que puede satisfacer los gustos de los consumidores norteamericanos (...) subrayó que es relevante la calidad del cuero peruano, pues si es utilizado en la elaboración de zapatos de calidad, también podría satisfacer las nuevas tendencias de los consumidores norteamericanos (...) (CITECAL, 2017, págs. 6, 7).

Como bien menciona CITECAL existe un incremento en las exportaciones de calzado y esto tiene relación con la industria del cuero y por ende con el uso de materia prima para el curtido de los cueros, esto no necesariamente se realiza con la tara, para ello se puede utilizar el cromo o importar el cuero desde China. Es por ello que el reducido mercado de la curtiembre aún mantiene operaciones en nuestro país, pero no necesariamente por el uso de la tara en polvo.

### **2.1.3 Condiciones de producción**

#### **2.1.3.1 La experiencia de producción y comercialización de tara orgánica**

El estudio realizado en la provincia de San Marcos, en el departamento de Cajamarca, en el Perú tuvo por objetivo principal analizar los componentes que forma parte del cultivo de la tara en dicho lugar. Este estudio se inició con la identificación de punto de origen del cultivo y el más débil, esto está conformado por los habitantes del lugar, el nivel de pobreza, los sistemas de producción que utilizan los agricultores y las formas de comercialización que utilizan o se les impone para los productos que producen. Como segunda acción se identificó la problemática, que principalmente es la ineficiencia y desconocimiento de los procesos y utilización de los recursos. Y finalmente este estudio dio como resultado la implementación de un Sistema Integrado de Control, permitiendo que las familias ofrezcan un producto diferenciado con estándares de certificación

orgánica y como consecuencia mejoras en los ingresos familiares. (Olano & Proyecto Sierra Norte)

Piura también es otra zona de gran importancia en la producción de tara. Según (Piura, 2015), este departamento produce 370 toneladas métricas de tara entre las provincias de Ayabaca y Huacabamba. Lo que producen solo representa el 1% comprándolo con Cajamarca, La Libertad y Ayacucho, es por ello que el Gobierno Regional ha realizado desde entonces acciones para mejorar los procesos de cultivo y lograr atender la demanda nacional.

### **2.1.3.2 La agricultura de la tara en la costa Peruana**

La costa del Perú es una zona árida que abarca alrededor de 200 000 km<sup>2</sup>. Esta aridez se encuentra muy relacionada con la presencia de la Corriente Peruana, de aguas templadas; el territorio andino presenta altitudes superiores a 5000 msnm y el sistema de circulación atmosférica guiada por el anticiclón permanente del Pacífico sur y parcialmente por la influencia de los fenómenos troposféricos de la cuenta amazónica. La zona árida del norte como Piura, Lambayeque y La Libertad tienen características climatológicas y geográficas heterogéneas de la zona del centro, que comprende áreas de Ancash, Lima e Ica, y de la del sur, que incluye zonas de Arequipa, Moquegua y Tacna. La costa norte se encuentra cercana a la zona ecuatorial, y está influenciada por la Corriente del Niño. Esta tiene mayores precipitaciones que la central y la meridional. Es el área más afectada por el fenómeno El Niño, que produjo en este siglo impactos muy importantes y de graves consecuencias para la agricultura en 1925, 1935, 1957, 1983 y 1997-1998. La diferencia en cuanto al volumen de recursos hídricos es muy evidente. Los valles o zonas vinculadas a las grandes cuencas de la costa

cuentan con masas de agua del orden de los 400 a 600 millones de metros cúbicos por año (Chancay-Lambayeque, San Lorenzo). Un efecto inmediato de esta disparidad de caracteres es el diferencia del grado de uso de la tierra en los valles. Hay una relación opuesta entre la extensión total de tierras bajo riego de que dispone cada valle y la proporción que se mantiene de tierras cultivadas (la mitad del área cultivable del valle Chancay-Lambayeque puede mantenerse libre de siembras por falta de agua). Más allá de los cambios en la actividad agraria ya descritos, cabe resaltar otras tres tendencias en el entorno socioeconómico costeño: la urbanización creciente, la apertura de la economía y la modificación del papel del Estado. Estas tendencias en la actualidad son consideradas las visionarias pues no es ajenos a nosotros saber que para la mejora de los sectores y en especial el agrícola, debemos mejorar las condiciones de los productores y esto no solo apunta a la calidad de los campos de cultivo, sino también al aporte del estado. (Eguren, F. 2003).

#### **2.1.4 Condiciones de distribución y comercialización**

##### **2.1.4.1 El plan propuesto por parte de la cámara de comercio del Perú**

La CCL determina que una de las principales obligaciones del Estado Peruano se rige entorno a las exportaciones y la cual está ligada a la generación de competitividad a nivel nacional. Actualmente el factor de competitividad es uno de los pilares fundamentales para garantizar el crecimiento sostenido de las exportaciones del país en relación con las operaciones de comercio y producción. Por lo tanto las propuestas que se realizan establecen como responsable al Estado como un generador de condiciones adecuadas y amigables, que permita el desarrollo del Comercio Exterior bajo parámetros que reduzcan, tanto los costos logísticos como los costos por procesos e infraestructura inadecuada. Por ello

determina la necesidad de revisar, adaptar y definir los elementos que garanticen dicho objetivo. La CCL concluye en esta edición con una propuesta técnica para la reactivación de las exportaciones, motor de gran impacto para la economía nacional y a la vez establece pautas y acciones de cambio a ser desarrolladas de manera conjunta entre el sector público y el sector privado, aprovechando las sinergias que de dicho binomio se derivan, las cuales están orientadas al necesario crecimiento económico para alcanzar los niveles de bienestar que los ciudadanos aspiran y merecen. (CCL, 2016)

Para promover el cultivo es imprescindible aplicar distintas estrategias de promoción, revisar los aspectos de control de plagas y genética, y promover la producción agrícola con técnicas agronómicas. Debido a los mayores volúmenes, la exportación peruana de tara sumó US\$ 32 millones 372 mil entre enero y agosto de este año, 19% más respecto al mismo periodo de 2017, informó el vicepresidente del Comité de Productos Naturales de la Asociación de Exportadores (ADEX), Herbert Telge. (Farmagro, 2018).

Como lo indica Herbert Telge, las iniciativas del gobierno son efectivas cuando estas se direccionan a productos específicos como la tara, el cual según nos cuenta en su entrevista presento un gran incremento en lo que va del 2018, pero este enfoque es tan solo en el rubro de exportación, no se evidencia nada aun sobre el consumo interno, sobre ello no hay evidencia de mejora alguna.

Parte de estas iniciativas también deben incluirse el mejoramiento de la distribución de la tara, la que actualmente es de manera tradicional, es decir que intervienen muchos puntos de contacto, entre ellos el agricultor, el acopiador, el distribuidor, el comercializador, el exportador, etc. En esta línea de información

tenemos el caso de Joel Echevarría Espinoza (Fretel, 2014), quien paso de ser acopiador a agricultor de tara, pues el identifico que acortando la cadena de distribución se obtiene mejor control e ingresos económicos.

#### **2.1.4.2 El Joint Venture como estrategia de competitividad para la industria peruana.**

Cuando se inicia el desarrollo de la globalización del ámbito económico y de formación de mercados mundiales, se produce un corriente de crecientes inversiones internacionales de los países con mayor éxito industrial y con sostenibilidad financiera hacia países con grandes recursos naturales o de mercados propios atractivos y que adicional a ello disponen de una mano de obra calificada y de bajo costo.

Desde el punto de vista económico - financiero, el Joint Venture o como lo denominan otros autores como sociedades mixtas, sirve como mecanismo para canalizar la inversión extranjera. Los Joint Venture no sólo significan aporte de flujos de capitales, sino también acceso a la tecnología moderna y desarrollo de capacidad de gestión empresarial (Granados, 2014).

Se evidencia entonces muchas razones y argumentos políticos, legales, económicos y ventajas comparativas y competitivas, para decidir que inversiones, se multiplican rápida y sosteniblemente, y una de estas es la industria de la curtiembre de cuero.

Más de 40 empresas españolas buscan iniciar junto a sus similares peruanas, proyectos de joint venture, inversión en una nueva empresa o filial y creación de una empresa mixta... Los sectores elegidos como prioritarios en este evento son construcción, agroindustria, maquinaria para la industria agroalimentaria,



pesca y acuicultura, y Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), metalurgia y producción industrial. (andina, 2010)

Tal como lo menciona la Agencia Peruana de Noticias Andina existe interés por parte de inversionistas privados en realizar estas alianzas comerciales y uno de los sectores atractivos es la agroindustria en especial la tara, debido que su margen de ganancia es muy elevado y de gran demanda de uso en el mercado internacional.

En su mayoría las inversiones privadas no se efectúan de manera directa. Estas son realizadas según (andina, 2010) mediante el método de la alianzas estratégicas, para lo cual utilizan el mecanismo de Joint Venture como un instrumento internacional típico para llevar a cabo dichas inversiones. Dicho esto entonces podemos decir que los Joint Venture son dentro de esta conceptualización, una forma o herramienta de alianza estratégica que se ha manifestado con total energía en el Perú en los procesos de privatización, los cuales en su casi totalidad se concretaron por medio de empresas regularmente constituidas en nuestro país; pero la realidad económica y jurídica es que dichas empresas se han servido de acuerdos de Joint Venture, que presentan los caracteres de una alianza contractual y sólida, en la que los inversionistas extranjeros han buscado fusiones con capitales nacionales para tomar participación en mercados hasta ahora desconocidos. Estas actividades en concreto son las que se encuentran más próximas a tomar relevancia de concretarse los TLC negociados. En América Latina hasta la fecha y en un alto porcentaje, la especialización exportadora responde al aprovechamiento de la ventaja comparativa estática en la mayoría de los casos. La principal motivación para la integración (sin considerar los aspectos políticos) es el anhelo de un beneficio económico mediante el crecimiento de la producción y aumento de la

eficiencia a consecuencia de la competencia nacional. En ese sentido, “Debido a la coyuntura económica se hace necesario efectuar contratos tipo Joint Venture, con la finalidad de lograr la transferencia de tecnología y mejorar nuestras industrias, el cultivo y la cosecha inclusive, de productos agroindustriales (...)” (Vizcarra, 2017). Si bien es cierto, aun en el país no existen muchos contratos de joint venture, pero la ejecución de dicho contrato en las diversas industrias, beneficiaría en la actualización e implementación de equipos tecnológicos y mejora de procesos y uno de estos beneficiarios sería la tara, por la amplia utilización como materia prima en diversos rubros.

Entonces, nuestro país aún con sus dificultades políticas, sociales y económicas, es considerado un escenario importante y atractivo para la inversión privada. Pero el Joint Venture como alianza comercial no está muy difundido en nuestro país, principalmente por la falta de una visión empresarial competitiva e innovadora. Este tipo de alianza comercial no genera la creación de una nueva sociedad (Maguiña, F. 2004) y por ende no se registra en ninguna institución, por lo tanto no se cuenta con ratio o volumen del uso de este tipo contrato.

## **2.1.5 Condiciones legales**

### **2.1.5.1 Simplificación administrativa y descentralización política.**

El Ministerio de Agricultura y Riego del Perú es la parte neurálgica del desarrollo y formalización de la agricultura del país. Por eso mediante Decreto Supremo N° 012-2014-MINAGRI, de fecha 13 de agosto del 2014, se aprobó el régimen del aprovechamiento sostenible de la tara; así como se declaró de interés nacional a dicho producto, esto con el fin de evitar la degradación de los suelos y perjudicar a la ecología local. Luego en Decreto Legislativo N° 1283, de fecha 28 de

diciembre del 2016, que establece medidas de simplificación administrativa en los trámites previstos en la LEY N° 29763, ley forestal y de fauna silvestre, y modifica artículos de esta Ley.

(...) el Poder Ejecutivo aprobó medidas de simplificación administrativa para facilitar el otorgamiento de derechos para el aprovechamiento sostenible de los recursos forestales y de fauna silvestre previstos en la Ley N° 29763, Ley Forestal y de Fauna Silvestre y modifica diversos artículos de la citada Ley, a fin de promover y formalizar las actividades forestales y de fauna silvestre, especialmente a favor de los pobladores rurales, comunidades nativas y comunidades campesinas, sin que ello signifique alteración alguna a los criterios y principios que rigen el aprovechamiento sostenible de dichos recursos. (Agrarias, 2017).

Si bien es cierto, existen diversas leyes y normas que regulan la forestación y la fauna silvestre en nuestro país; pero no se evidencia que haya alguna específicamente que regule el tema de la calidad, producción y comercialización de la tara. El marco legal y normativo también está ligado a la descentralización de funciones, que son procesos mediante los cuales el gobierno central del Perú devuelve poderes políticos, económicos y sociales a los gobiernos sub nacionales. Este proceso involucra aspectos de descentralización política, administrativa, fiscal y económica. Las ventajas asociadas a la descentralización están tanto por el lado económico, debido a la potencial mejora en la eficiencia del gasto público, como en la parte política, al apoyar un mayor proceso de democratización de la sociedad peruana. Los riesgos, por otro lado se encuentran en la posibilidad de la pérdida del control fiscal por parte del gobierno central lleve a un aumento excesivo del gasto (o disminución de los ingresos), con lo cual se incubaría un

problema de sostenibilidad de las finanzas públicas. Esto pone en riesgo el cumplimiento de las leyes o normas que se dictan para la mejora en este caso de la agricultura y en especial al de la tara, pues no siempre la descentralización está acompañada de honestidad. En el Perú se tiene conocimiento que el presupuesto asignado a los gobiernos regionales en el 2003, represento el 21,56% del gasto total y el 4,49% del PBI (es decir, asciende en términos nominales a S/. 9,598 millones), esta es una cifra relativamente significativa para un proceso gradualista y que se compara favorablemente en términos internacionales. Los gobiernos regionales, sin embargo, no tienen control sobre el total de estos montos pues son las Direcciones Regionales de los distintos ministerios las que manejan buena parte de estos recursos. Este estudio concluye en que es indispensable el cumplimiento de las normas y leyes que dicta MINAGRI y que deben llevar el nombre de los productos en peligro como la tara. Y también se debe realizar una descentralización de leyes y poderes para mejorar la económica en nuestro país, pero este proceso no puede ser del todo independiente por motivos de corrupción, por dicho motivos aún requiere control de parte de un órgano central y esto es dependencia. (Carranza Ugarte, L. 2013).

## **2.2 Teorías y posturas respecto al estudio.**

### **2.2.1 La tara, condiciones de producción técnicas de cultivo y sus aplicaciones en la industria.**

#### **2.2.1.1 La tara y sus aplicaciones industriales**

La web Gomas y Taninos nos comenta en su publicación lo siguiente, “De la vaina se saca el polvo fino para la industria del cuero, la molienda gruesa es

utilizada en la industria químico farmacéutica, que produce el ácido tánico, gálico y sus derivados; y en menor escala para la industria de vinos” (Taninos, s.f.). Pero antiguamente, en la sierra del Perú se acostumbra a realizar gárgaras con tara para combatir problemas de inflamación e infección de la cavidad bucal, debido a que esta se utiliza como materia prima para uno de los antibióticos más usados: la trimetoprima, componente del cotrimoxazol. La parte utilizada son las hojas y las ramas. Actúa contra la amigdalitis al hacer gárgaras con la infusión de las vainas maduras y como cicatrizante cuando se lavan heridas. Además es utilizada contra la estomatitis, la gripe y la fiebre. Esta página nos brinda un panorama muy amplio en cuanto a las múltiples aplicaciones que tiene la tara y las diferentes industrias que la usan.

#### **2.2.1.2 La tara como molécula indivisible**

Tenemos también a la publicación de (Davalos, 2017) en la Revista de la Sociedad Química del Perú, que atraídos por las interesantes propiedades de la tara realizaron experimentos con el fin de incrementar sus propiedades o usos y en su artículo nos comentan que realizaron procesos de espectrometría, que consistía en estudiar a la tara y sus propiedades por separado en semillas, tallos y hojas. Los resultados arrojaron que estas son estructuras oligoméricas (átomos de elementos no metálicos unidos entre sí, denominados genéricamente como polímeros), es decir que al ser procesadas por separado, estas pierden las propiedades del producto original. Con lo cual determinaron que las propiedades de la tara son originadas por el conjunto de tallo, hojas y semillas, es decir la tara para ser aprovechada en la industria de la curtiembre de cuero no puede ser utilizada por separado de sus semillas y vainas, sus cualidades radican en el conjunto de estas. Este estudio se originó debido que (Davalos, 2017) avizoraba

una escases de oferta de la tara, y con su estudio planeada incrementar los volúmenes de producción.

### **2.2.1.3 Diferencias climáticas, geográficas y técnicas agrícolas**

En esta línea sobre los procesos y condiciones de producción podemos mencionar a (Eguren, 2003), que nos describe las diferencias climáticas, geográficas y técnicas agrícolas que existen en la costa y sierra del Perú, regiones que lideran la producción de tara y como estas diferencias pueden afectar los volúmenes y calidad de los cultivos.

Una consecuencia inmediata de esta disparidad de condiciones es el muy distinto grado de uso de la tierra en los valles. Hay una relación inversa entre la extensión total de tierras bajo riego de que dispone cada valle y la proporción que se mantiene de tierras cultivadas. (Eguren, 2003).

Adicional a ellos existen tendencias que deben ser consideradas, tales como la creciente urbanización, la apertura de economías y créditos y la intervención del Estado, estos factores también generan diferencias entre las regiones y si no son administradas correctamente pueden jugar en contra de los mercados productores.

## **2.2.2 Estrategias de comercialización y la inversión privada como bases de mejora en la industria Peruana.**

### **2.2.2.1 Los puntos de contacto en el proceso de producción**

En referencia a los procesos de producción y comercialización, podemos mencionar a (Olano & Norte), los cuales realizaron un estudio que se realizó en la provincia de San Marcos en el departamento de Cajamarca del Perú. Este propuso como objetivo principal analizar a los protagonistas que intervienen en la producción de la tara en dicho provincia, iniciándose con la identificación de los

habitantes del lugar, el nivel de pobreza, los sistemas de producción que utilizan los agricultores y las formas de comercialización de lo que producen. Luego identificaron la problemática, que principalmente es la ineficiencia y desconocimiento de los procesos y utilización de los recursos. Y finalmente dando como resultado la implementación de un Sistema Integrado de Control, “(...) permitiendo que las familias ofrezcan un producto diferenciado con estándares de certificación orgánica y como consecuencia mejoras en los ingresos familiares” (Olano & Norte).

#### **2.2.2.2 La inversión privada**

Tocando el punto de comercialización podemos mencionar a (Maguiña F., 2004) que nos habla sobre el Joint Venture como una oportunidad de obtener inversiones extranjeras para el desarrollo de proyectos. Por lo cual, “Los Joint Venture son dentro de esta concepción, una forma de alianza estratégica que se ha manifestado con total pujanza en el Perú en los procesos de privatización” (Maguiña F., 2004). En el Perú no existen datos estadísticos de las empresas que han aplicado o están realizando Joint Venture, debido a que este tipo de alianza comercial no se registra o formaliza en entidades públicas o privadas, pues este contrato contractual no está obligado a crear una nueva sociedad y menos registrarlo. En ese tenor, “Indudablemente esto hace que no se pueda saber con certeza el impacto que tienen los Joint Venture en el desarrollo del país” (Maguiña F., 2004).

#### **2.2.2.3 Estrategias de comercialización**

Enfocándonos en las estrategias de comercialización y empresariales, podemos mencionar la teoría de las motivaciones empresariales de (Vela, 2006). La cual menciona que esta es una regla básica para incursionar en el mercado de las

exportaciones y estas están compuestas por características estratégicas innatas de una empresa, tales como las necesidades por tamaño, saturación del mercado nacional, búsqueda de negocio, visión de futuro e imagen. Como vemos estos rasgos apuntan a las ambiciones y estrategias que tienen y deben implementar las organizaciones al momento de su nacimiento y planes estratégicos que los directivos establezcan. Siendo importantes para la sostenibilidad, renovación e innovación de la cartera de productos, la imagen reputacional que se proyecte y las ambiciones de crecimiento.

#### **2.2.2.4 El crecimiento regional y el efecto multiplicador**

Según, (Roura, 1995) nos instruye sobre los planes e hipótesis preponderantes sobre el auge regional en Europa, la etapa de crecimiento es una de estas. “(...) aunque con algunos perfiles propios, era claramente subsidiaria de la que con carácter más general pretendía explicar el proceso de crecimiento de las economías regionales” (Roura, 1995). Esta teoría se basó en las observaciones de Colin Clerk y Allan G. Fisher (notables economistas que contribuyeron con sus investigaciones al desarrollo económico de sus países) sobre la relación entre las variaciones existentes entre el gasto por habitante y la distribución del empleo entre las principales actividades económicas de la región donde se desarrolle.

El proceso de crecimiento económico aparece, así, como una consecuencia de la propia evolución interna de la división del trabajo. Los cambios en la importancia relativa que experimentan los tres grandes sectores en los procesos de desarrollo económico fueron considerados por Clerk y Fisher no sólo como algo que estaba directamente relacionado con la distinta elasticidad de la demanda al producirse aumentos de la renta por habitante, sino como el principal indicador dinámico de desarrollo económico. (Roura, 1995).



Juan Roura nos hace un segundo planteamiento, cuya difusión se inició en la década de los cincuenta, fue la de la “base de exportación”, de origen norteamericano. Iniciada en un contexto urbano por Homer Hoyt en los años treinta, fue desarrollada por North (1955), Pfouts (1960) y Tiebout (1962) y considera —dentro de un enfoque keynesiano— que las exportaciones son el motor que inicia el crecimiento local y/o regional, determinando su alcance a través del efecto multiplicador que dichas exportaciones a otras regiones producen sobre las actividades propiamente "residenciales". “La existencia de una demanda externa permite romper con el problema de la escasez de la demanda interna para poder crecer, que quizás sea sólo consecuencia del limitado tamaño del mercado local” (Roura, 1995).

### **2.3 Justificación de la investigación**

Durante el proceso de levantamiento de información sobre los diversos aspectos, características y noticias de la tara, incremento en nosotros el interés y preocupación por mejorar el volumen del uso o comercialización en el mercado nacional del producto y conocer el porqué del total de producción de tara solo el 3% es utilizado en la industria nacional de la curtiembre de cuero, a pesar de la diversidad de usos que el producto brinda, de la reputación de sus beneficios, cualidades y nuestro privilegiado puesto en el ranking mundial de producción. Según la información recolectada el precio de la tonelada métrica de tara aproximadamente tiene un costo de S/. 2,624 soles en el mercado internacional, mientras que en el mercado nacional, la tonelada métrica puede costar S/. 1,200 soles. Esto hace una diferencia de 54% menos valor para el comercializador.

Creemos entonces importante y útil abordar esta problemática y brindar recomendaciones sostenibles para mejorar y motivar su uso en el mercado nacional, lo cual es un punto

importante dentro del proceso de producción de tara, mejorando también la calidad de vida de los agricultores e incentivar la inversión privada en actividades industriales donde la tara es materia prima esencial.

## **2.4 Planteamiento del problema**

### **2.4.1 Problema general**

El problema que genera nuestra investigación es “El poco uso de tara por parte del mercado nacional”. Tal como lo menciona (Ilizarbe, 2013) en su estudio acerca de la producción y exportación de la tara, de toda la producción de este producto en nuestro país solo el 3% se utiliza para satisfacer el mercado nacional, y uno de estos consumidores es la industria nacional de curtiembre de cuero y esto se encuentra sustentado que en el Perú solo existen 300 empresas de curtiembre de cuero. En este punto podemos acotar que la tonelada métrica de tara en el mercado internacional tiene un costo aproximado de S/. 2624.00 mientras que la tonelada métrica en el mercado nacional tiene un precio aproximado de S/. 1200. Esto evidencia la amplia brecha de rentabilidad de la tara en el mercado interno y externo. Según lo que informa (Aranda, 2016) en una publicación del diario La República, la mayor concentración de empresas de curtiembre de cuero se encuentran en Lima, seguida por Arequipa y Trujillo. La industria de curtiembre de cuero utiliza como insumo principal para sus procesos la tara en polvo. En este contexto podemos determinar entonces que la industria de curtiembre de cuero no es atractiva para el mercado nacional o los empresarios/inversionistas no se encuentran motivados a desarrollar esta actividad, debido a la poca oferta que se realiza y como ya hemos mencionado también es posible que el causante se debe a que el precio en el mercado

internacional es 54% mayor al nacional y las empresas exportadoras no ven el mercado interno rentable en comparación al externo. Ante esta situación surge la interrogante: ¿Qué barreras afectan el uso de tara en polvo por parte de la Industria Peruana de curtiembre de cuero?

## **2.5 Objetivos**

### **2.5.1 Objetivo general**

El objetivo general de nuestra investigación es: Determinar las barreras que afectan el uso de tara en polvo en la Industria Peruana de curtiembre de cuero.

### **2.5.2 Objetivos específicos**

Los objetivos específicos considerados son:

- Identificar los tipos de barreras que afectan el uso de tara en polvo por parte de las Industrias Peruanas.
- Determinar si existe demanda insatisfecha en el mercado nacional.

## **2.6 Alcances y limitaciones**

### **2.6.1 Alcances**

Por tal motivo nuestro estudio consistirá en identificar y analizar los inconvenientes que estén frenando o limitando el uso de tara en polvo por parte de las industrias de curtiembre de cuero en nuestro país, industrias en las cuales la tara en polvo es esencial como materia prima.

### **2.6.2 Limitaciones**

En el abordaje de nuestro problema hemos identificado dos componentes. En primer lugar el tiempo. Tenemos casi dos meses para realizar las entrevistas en profundidad y en segundo lugar, a la muestra representativa. Esta muestra al ser empresas con actividades de curtiembre, el que nos brinden información al respecto suele ser complicada por la reserva o miedo de ser difundida con sus competidores.

## 2.7 Operacionalización de variables

Tabla #1: Operacionalización de variables.

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Uso de la tara en polvo	Es el grado, capacidad o nivel de adquisición de tara por parte de las industrias Limeñas	OFERTA	Volumen de producción.
			Volumen de oferta exportable.
			Volumen de oferta interna.
		DEMANDA	% Participación en el mercado.
			Volumen de demanda externa.
			Volumen de demanda interna.
		INDICADORES FINANCIEROS	Rentabilidad (utilidad neta / activos o patrimonio)
			Liquidez (act.corrientes / pas. Corrientes)
			Prueba ácida (act.corriente - Inventarios / pas. Corriente)
			Margen bruto de utilidad (utilidad bruta / Vtas. Netas)
La industria Peruana de curtiembre de cuero	Grupo de empresas con características tributarias y geograficas determinadas de Lima que utilizan tara en polvo	Tamaño de empresas	Endeudamiento patrimonial (pas. Total/patrimonio)
			Cantidad de microempresas que utilizan tara.
			Cantidad de pequeñas empresas que utilizan tara.
			Cantidad de medianas empresas que utilizan tara.
		Localización	Cantidad de empresas grandes que utilizan tara.
			Cuántas empresas que utilizan tara se ubican en Lima.
		Sistemas de distribución	Cuántas empresas que utilizan tara se ubican en provincia.
			Cuántos intermediarios intervienen para la distribución de tara.
		Recursos	Grado de satisfacción de calidad del producto.
			Volumen de recurso humano.
			Nivel de tecnología con la que cuenta.
			Nivel de capital o financiamiento.
			Capacidad de innovación y complejidad.

Fuente y elaboración: Propia del investigador

## CAPÍTULO III: METODOLOGIA

Nuestra investigación tiene un enfoque cuali-cuantitativo y diseño descriptivo, debido que buscamos conocer las barreras que afectan el uso de tara en polvo en la Industria Peruana de curtiembre de cuero.

### 3.1 Población y tamaño de la muestra.

La población seleccionada para nuestro estudio está compuesta por 300 empresas peruanas del rubro de curtiembre de cuero o afines. (Informatica, 2018)

Nuestra muestra es de característica finita, debido que el volumen es inferior a los 100,000 sujetos. Para ello se utilizara la siguiente formula:

Imagen #1: Formula de muestra finita

$$n < 100,000$$

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 N p q}{E^2 (N - 1) + Z^2 p q}$$

Donde:

- N: Tamaño de la población
- n: Tamaño de la muestra
- Z: Valor z (tabla de distribución normal)
- E: Error muestral o error permitido
- p: Probabilidad de aceptación (proporción a favor)
- q: Probabilidad de rechazo (proporción en contra)

Fuente y elaboración: Canvas UTP

Nuestro muestreo será seleccionado por juicio, considerando los criterios de inclusión y exclusión relacionados con nuestro tema de investigación.

Los criterios de inclusión a considerar son:



Con la aprobación de la guía de entrevista semiestructurada y encuesta se procede a la validación de la estructura de estos por parte del mismo staff de jueces.

Para nuestro estudio se propone utilizar la técnica de la entrevista semiestructurada la cual consiste en realizar preguntas relacionadas al uso de tara y la industria de curtiembre de cuero, y como instrumento de esta técnica se utilizara la guía de entrevista, estas preguntas estarán dirigidas a empresas peruanas del rubro de curtiembre de cuero. Este instrumento será puesto a revisión por 06 especialistas en administración y marketing.

Tal como se mencionó en el punto 2.6.2 una de las limitantes para el desarrollo de nuestro trabajo de investigación es el acceso a nuestra muestra primaria (Empresas peruanas del rubro de curtiembre de cuero), para ello se propone un segundo instrumento de medición, el cual consta de una encuesta que contiene preguntas mixtas. Este instrumento tiene un enfoque cuali-cuantitativo de diseño descriptivo y estará dirigido a los agricultores e Ingenieros del ámbito agrónomo-agrícola conocedoras de productos orgánicos como la tara, la aplicación de este instrumento de soporte tiene como finalidad recoger información que nos ayude a cumplir con los objetivos del trabajo de investigación.

## **ANEXO 7**

### **3.3 Construcción del instrumento de medición.**

Para que el instrumento de medición cuente con validez se utiliza el formato de construcción, el cual permite mapear las relaciones entre las variables, preguntas y objetivos.

## **ANEXO 8**

### **3.4 Confiabilidad y validez de los instrumentos de medición.**

Una vez seleccionados y validados los instrumentos de medición a utilizar se procede con la validación de cada instrumento. Esto consiste en poner bajo revisión de un staff de

jueces calificados y con conocimientos en administración y marketing cada pregunta propuesta. Estos resultados son luego vertidos en el formato del anexo 10 el cual arroja una calificación aceptable o no sobre los instrumentos.

#### [ANEXO 10](#)

#### [ANEXO 11](#)

### **CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

Para la aplicación de las entrevistas en profundidad, la totalidad de nuestra muestra fue de 29 empresas peruanas del rubro de curtiembre de cuero ubicadas a lo largo del territorio nacional, de lo cual solo logramos obtener 3 muestras o entrevistas que representaron el 10%, y este número no es significativo para los fines del trabajo de investigación. Por ello optamos por aplicar la herramienta de investigación de soporte, que es la encuesta (Anexo 7). Según nuestro Asesor estadístico esta muestra alterna debería incrementarse en 50% a la muestra inicial. Para esta población se tomó en cuenta el criterio de inclusión “b” que son los agricultores e ingenieros del ámbito agrónomo-agrícola conocedores de productos orgánicos como la tara, y según la maqueta de cálculo arrojó una muestra de 44 personas con estas características y sobre ello emitimos los resultados.

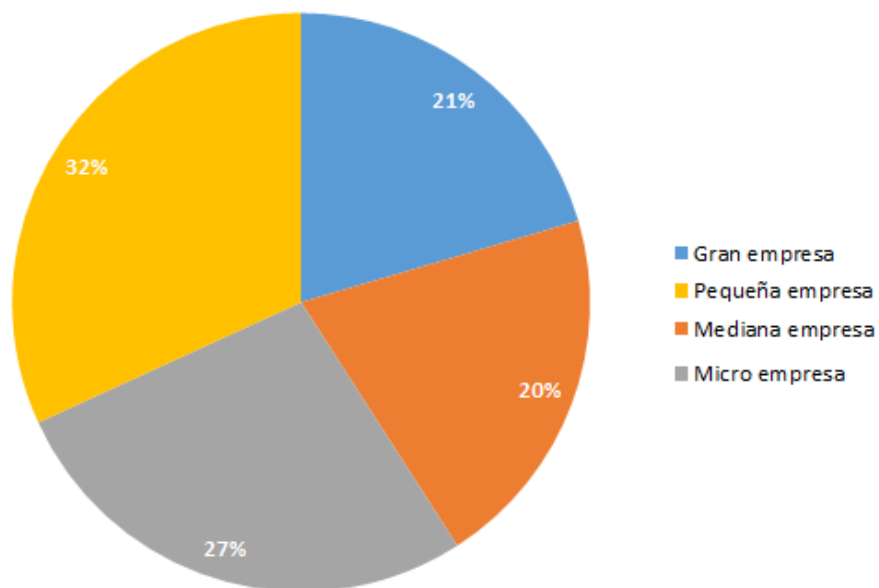
Tabla #3: Cálculo de muestra

Para poblaciones finitas	Variable	95%
nivel de confianza	Z=	1.96
margen de error	e=	10%
población	N=	42
Característica de la población según la problemática	P=	50%
La diferencia de "P"	Q=	50%
<b>Total de muestra</b>		<b>29</b>
Muestra alterna (50%) adicional		<b>44</b>



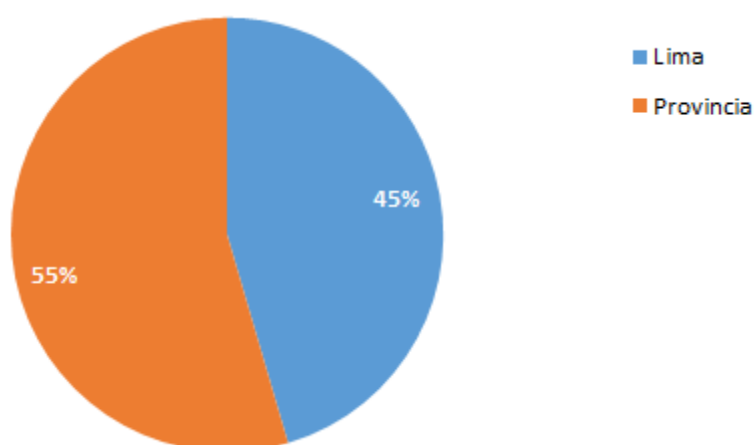
#### 4.1 Interpretación de resultados.

**Gráfico 1:** ¿Cuál es el tamaño de la empresa donde labora?

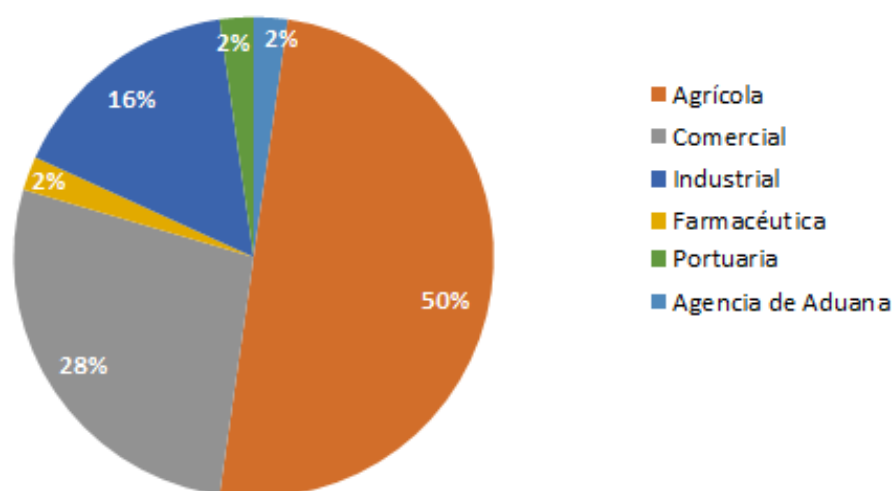


Aquí se observa la composición del tipo de empresas que tienen relación con la tara. Podemos resaltar que el 79% está compuesto por el micro, pequeña y mediana empresa, mientras que la gran empresa solo representa el 21%.

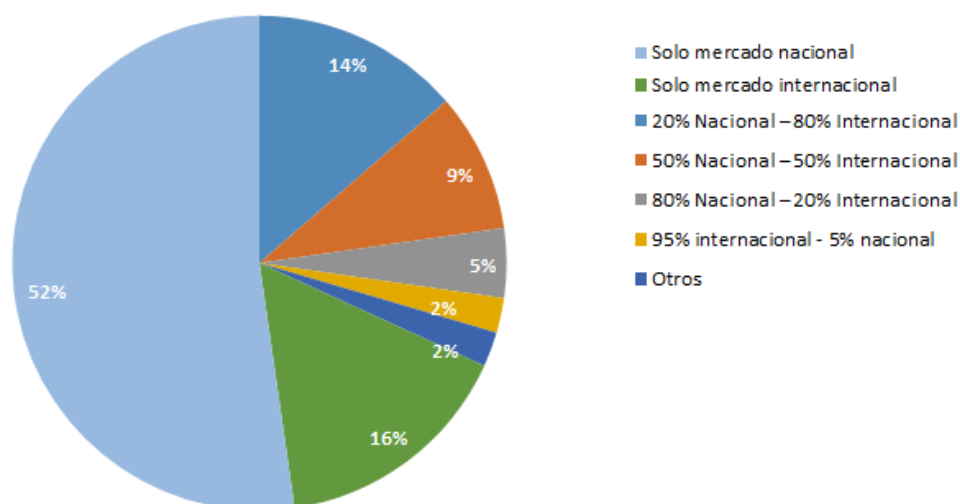
**Gráfico 2:** ¿En qué lugar se encuentra ubicada la empresa?



Aquí se observa que las industrias relacionadas a la tara se encuentran en mayor proporción en provincia.

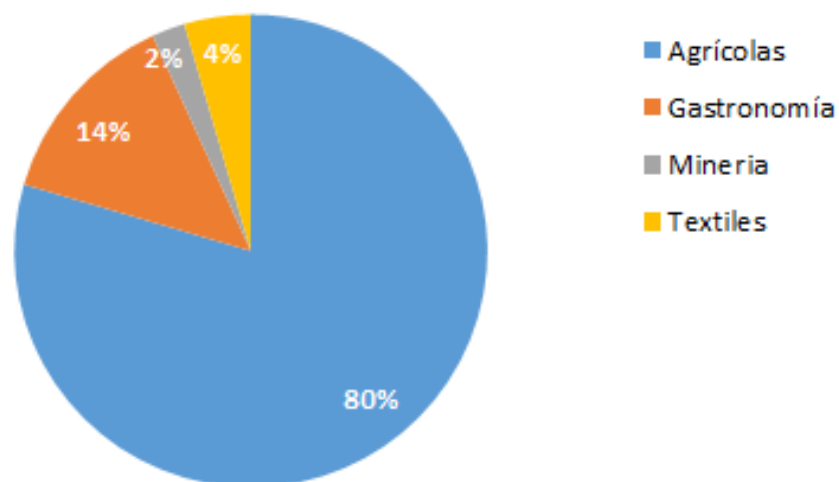
**Gráfico 3:** ¿Cuál es el rubro de la empresa?

En relación con el Gráfico anterior podemos afirmar que el 50% de las empresas pertenecen al rubro agrícola y el 28% al rubro comercial y estas a su vez se encuentran en Lima, las cuales están dedicadas a la venta de tara.

**Gráfico 4:** De los productos que produce o comercializa la destina a:

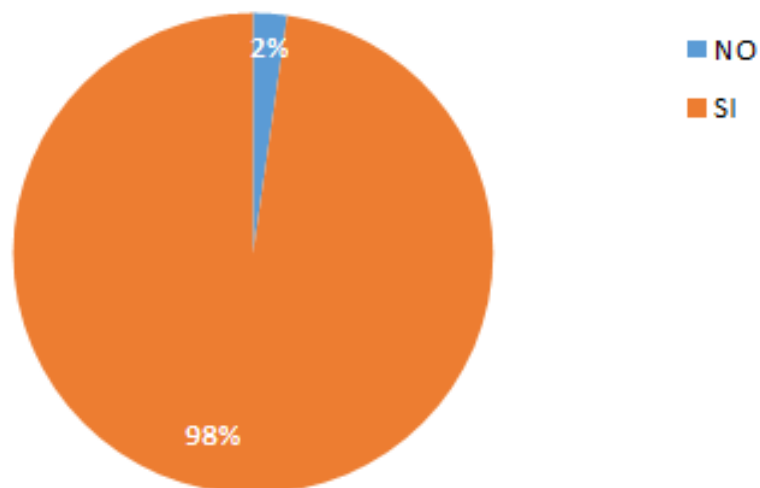
Este Gráfico nos muestra que el 52% de las operaciones se realizan al mercado nacional, pero este mercado corresponde al proceso de tara para luego exportarla y esto se complementa con que el 16% de empresas realiza operaciones solo con el mercado internacional.

**Gráfico 5:** ¿Qué tipo de productos consideras que el Perú puede aprovechar mejor?



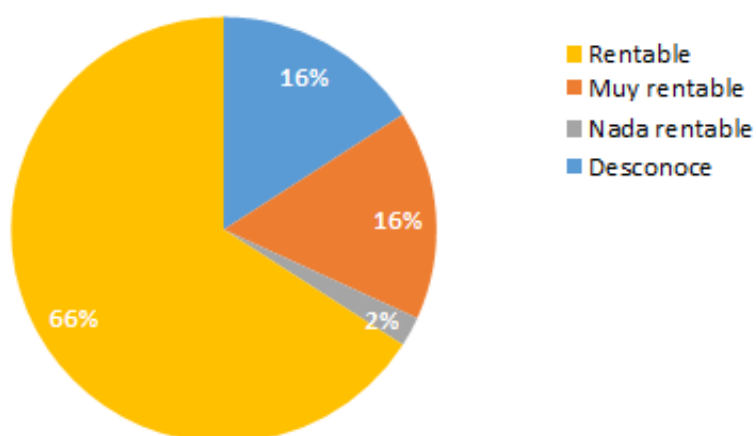
Este Gráfico nos muestra que el 80% considera que los productos agrícolas deben ser mejor aprovechados.

**Gráfico 6:** ¿Tiene conocimiento sobre la TARA o TAYA?



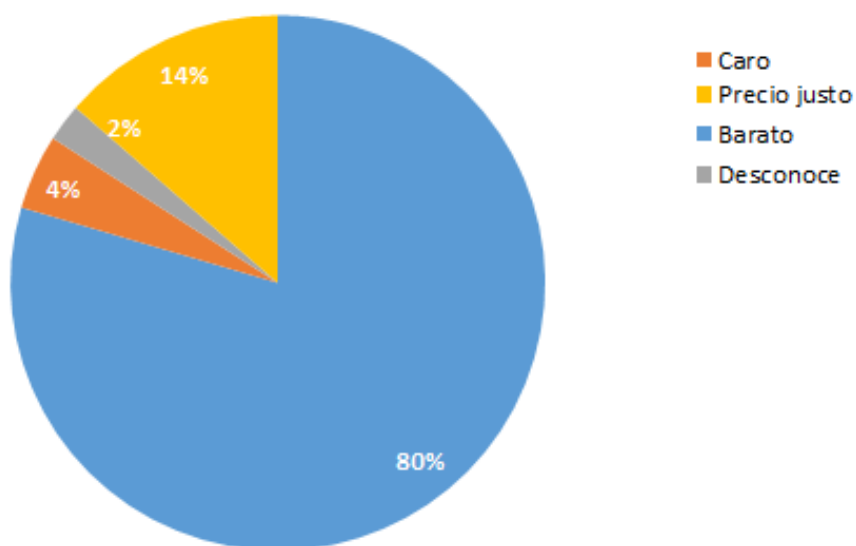
Aquí observamos que el 98% de la población ha escuchado hablar sobre la tara o taya como también se le conoce.

**Gráfico 7:** Consideras que la PRODUCCIÓN de la TARA es:



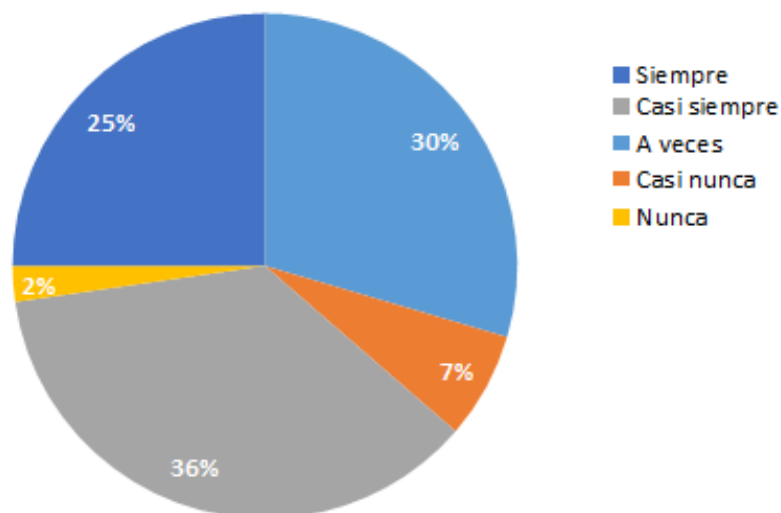
Esta imagen nos muestra que financieramente la tara es considerada en un 82% muy rentable y rentable.

**Gráfico 8:** Consideras que el PRECIO (del productor al comercializador) de la TARA en el mercado nacional es:



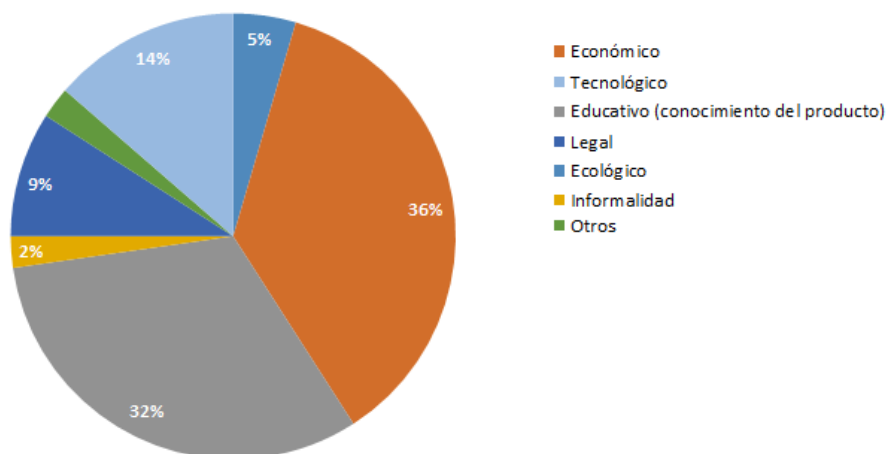
Este Gráfico nos muestra que el 80% manifiesta que el precio en el mercado nacional es barato y tan solo el 14% indica que el precio es justo.

**Gráfico 9:** ¿Consideras que existen limitantes para la explotación o uso de productos orgánicos (tara) para la industria Peruana?



Aquí se observa que el 61% de la muestra manifiesta que siempre y casi siempre existen limitantes para el uso de productos orgánicos como la tara para la industria Peruana. Y el 30% indica que las limitaciones se presentan a veces.

**Gráfico 10:** ¿Qué tipo de factores consideras como barreras para esta explotación o uso?

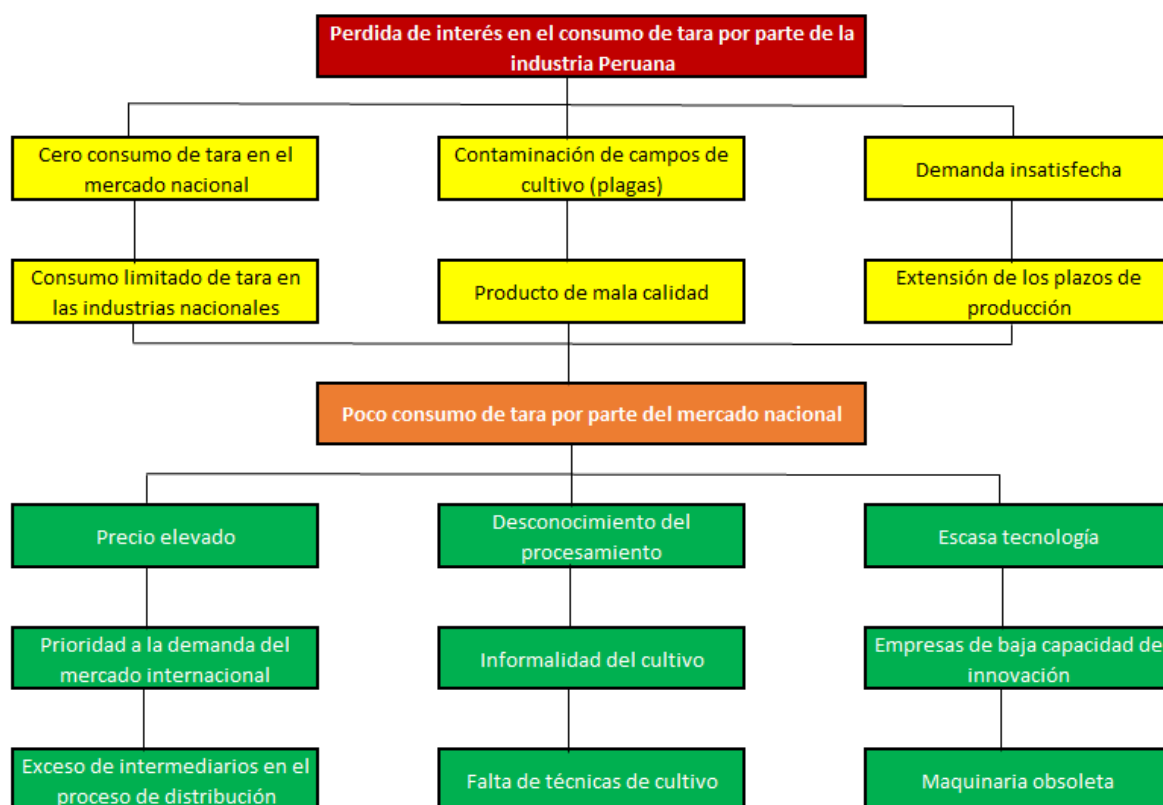


Este Gráfico muestra que el 36% de la población considera que el factor económico es una de las principales barreras que afectan el uso de tara por parte de la industria Peruana, seguido de la educación en el procesamiento con un 32% y el factor tecnológico con un 14%.

## 4.2 Verificación de resultados.

Para corroborar que los resultados obtenidos están en relación con el marco teórico de nuestra investigación, utilizamos la matriz del árbol de problemas. En esta matriz se colocara el problema central, de donde se desprenden las causas y efectos.

Imagen #2: Matriz del árbol de problemas



### 4.3 Conclusiones y recomendaciones.

#### Conclusiones:

- La oferta de tara se concentra en 91% en el mercado local, es decir los productores ofrecen directamente el producto a los acopiadores.
- Del 79% de empresas que tienen relación con la tara, el micro y pequeña empresa suman 59% y la mediana empresa 20%.
- El 57% de la muestra encuestada considera que productos como la palta (23%), la tara (20%) y el arándano (14%) son productos que brindan mejor rentabilidad en el mercado internacional que en el nacional.
- El 61% de la muestra manifiesta que siempre y casi siempre existen limitantes para el desarrollo de la industria Peruana.
- Finalmente el 82% de la muestra manifiesta que las barreras que afectan el uso de tara en la industria Peruana está compuesta por el factor económico, educativo y el tecnológico.

#### Recomendaciones:

Según el planteamiento de nuestro problema y la información de las fuentes recabadas considerábamos que la causa del poco consumo de tara en polvo por parte de la industria de curtiembre de cuero era el factor económico, pero analizando los resultados de las encuestas se identificaron también barreras educativas y tecnológicas. Y enfocados en estos resultados proponemos tres recomendaciones:

- Para combatir la barrera económica se sugiere promover la inversión privada y una de las opciones puede ser el “joint venture”, mejorando así

el nivel de conocimiento sobre la tara y el nivel tecnológico para la explotación en el mercado nacional.

- Recomendamos promover las industrias donde el uso de la tara es el insumo principal, tales como; la producción de vino, la producción de cosméticos y en la producción de cueros.
- Finalmente se recomienda promover la formalización de los productores de tara, con la finalidad de mejorar las condiciones de negociación y evitar el abuso por parte de los acopiadores.



## ANEXO 6

### MATRIZ DE VALIDACION DE INSTRUMENTOS QUE SE SOMETE A LOS JUECES.

(PREVIO A LAS PREGUNTAS)

Docente: **LIC. ARTURO VILLANUEVA VARAS**

1. Congruencia de las preguntas con los objetivos:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

2. Congruencia de las preguntas con la(s) Variable(s):

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

3. Congruencia de las preguntas con las dimensiones:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista		x	
Encuesta		x	

Observaciones: \_\_\_\_\_

4. Congruencia de las preguntas con los indicadores:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista		x	
Encuesta		x	

Observaciones: \_\_\_\_\_

5. Redacción de las preguntas:

Instrumento	Adecuada	Inadecuada
Guía de entrevista	x	
Encuesta	x	

Observaciones: \_\_\_\_\_

## MATRIZ DE VALIDACION DE INSTRUMENTOS QUE SE SOMETE A LOS JUECES.

(PREVIO A LAS PREGUNTAS)

Docente: **CYNTIA CORNEJO ZAVALA**

## 1. Congruencia de las preguntas con los objetivos:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 2. Congruencia de las preguntas con la(s) Variable(s):

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 3. Congruencia de las preguntas con las dimensiones:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 4. Congruencia de las preguntas con los indicadores:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 5. Redacción de las preguntas:

Instrumento	Adecuada	Inadecuada
Guía de entrevista	x	
Encuesta	x	

Observaciones: \_\_\_\_\_

## MATRIZ DE VALIDACION DE INSTRUMENTOS QUE SE SOMETE A LOS JUECES.

(PREVIO A LAS PREGUNTAS)

Docente: **FRANCO RAMIRO OVIEDO ANGUIS**

## 1. Congruencia de las preguntas con los objetivos:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 2. Congruencia de las preguntas con la(s) Variable(s):

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 3. Congruencia de las preguntas con las dimensiones:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta		x	

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 4. Congruencia de las preguntas con los indicadores:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista		x	
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 5. Redacción de las preguntas:

Instrumento	Adecuada	Inadecuada
Guía de entrevista	x	
Encuesta	x	

Observaciones: \_\_\_\_\_

## MATRIZ DE VALIDACION DE INSTRUMENTOS QUE SE SOMETE A LOS JUECES.

(PREVIO A LAS PREGUNTAS)

Docente: **MG. RICARDO DULANTO RAMIREZ**

## 1. Congruencia de las preguntas con los objetivos:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 2. Congruencia de las preguntas con la(s) Variable(s):

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 3. Congruencia de las preguntas con las dimensiones:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 4. Congruencia de las preguntas con los indicadores:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 5. Redacción de las preguntas:

Instrumento	Adecuada	Inadecuada
Guía de entrevista	x	
Encuesta	x	

Observaciones: \_\_\_\_\_

## MATRIZ DE VALIDACION DE INSTRUMENTOS QUE SE SOMETE A LOS JUECES.

(PREVIO A LAS PREGUNTAS)

Docente: **RODRIGO LLONTOP CESPEDES**

## 1. Congruencia de las preguntas con los objetivos:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 2. Congruencia de las preguntas con la(s) Variable(s):

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 3. Congruencia de las preguntas con las dimensiones:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 4. Congruencia de las preguntas con los indicadores:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 5. Redacción de las preguntas:

Instrumento	Adecuada	Inadecuada
Guía de entrevista	x	
Encuesta	x	

Observaciones: \_\_\_\_\_

## MATRIZ DE VALIDACION DE INSTRUMENTOS QUE SE SOMETE A LOS JUECES.

(PREVIO A LAS PREGUNTAS)

Docente: **ROSA ELENA ROJAS VALDERRAMA**

## 1. Congruencia de las preguntas con los objetivos:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 2. Congruencia de las preguntas con la(s) Variable(s):

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 3. Congruencia de las preguntas con las dimensiones:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista	x		
Encuesta		x	

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 4. Congruencia de las preguntas con los indicadores:

Instrumento	Suficiente	Medianamente suficiente	Insuficiente
Guía de entrevista		x	
Encuesta	x		

Observaciones: \_\_\_\_\_

## 5. Redacción de las preguntas:

Instrumento	Adecuada	Inadecuada
Guía de entrevista	x	
Encuesta	x	

Observaciones: \_\_\_\_\_

## ANEXO 7

## INSTRUMENTO DE MEDICIÓN N01



UNIVERSIDAD  
TECNOLÓGICA  
DEL PERÚ

*Proyecto Profesional en Administración  
Carreras para Gente que Trabaja*

## FORMATO DE ENTREVISTA

**"ENTREVISTA SOBRE BARRERAS QUE AFECTAN EL CONSUMO DE TARA EN POLVO EN LA INDUSTRIA PERUANA"**

"Buenos días/tardes/noches. Somos estudiantes de la Universidad Tecnológica del Perú, estamos realizando una investigación acerca de LAS BARRERAS QUE AFECTAN EL CONSUMO DE TARA EN POLVO EN LA INDUSTRIA PERUANA y necesitamos de su colaboración para dar respuesta a las siguientes preguntas"

OBJETIVO: "Analizar las barreras que afectan el consumo de tara en polvo en la Industria Peruana"

DURACIÓN: La entrevista tiene una duración aproximada de 10 minutos.

Nombre del entrevistador: .....

Nombre de la empresa: .....

Entrevistado: .....

Cargo: .....

**GUIA DE LA ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA:**

1. ¿Cuál es el rubro de la empresa?
2. ¿Qué productos comercializan en la empresa?
3. ¿Qué proporción de estos productos son para exportación y consumo interno? ¿Por qué?  
¿El margen de ganancia para ambos mercados es el mismo?
4. ¿Conoces de productos que sean más convenientes venderlos al mercado externo que al mercado interno?
5. ¿Has escuchado hablar de las bondades (químicas y económicas) de la Tara (tara en polvo)?  
¿Por qué crees que se consumen tan poco en el mercado nacional?
6. ¿Comercializarían Uds. o sugerirías comercializarla? ¿Por qué?
7. ¿La comercializarían con el mismo margen de ganancia del punto 3?

Le agradecemos mucho su colaboración

## INSTRUMENTO DE MEDICIÓN N01 (validado)

### FORMATO DE ENTREVISTA

#### "ENTREVISTA SOBRE BARRERAS QUE AFECTAN EL CONSUMO DE TARA EN POLVO EN LA INDUSTRIA PERUANA"

"Buenos días/tardes/noches. Somos estudiantes de la Universidad Tecnológica del Perú, estamos realizando una investigación acerca de LAS BARRERAS QUE AFECTAN EL CONSUMO DE TARA EN POLVO EN LA INDUSTRIA PERUANA y necesitamos de su colaboración para dar respuesta a las siguientes preguntas"

**OBJETIVO:** "Conocer las barreras que afectan el consumo de tara en polvo en la Industria Peruana"

**DURACIÓN:** La entrevista tiene una duración aproximada de 10 minutos.

Nombre del entrevistador: .....

Nombre de la empresa: .....

Entrevistado: .....

Cargo: .....

#### GUIA DE LA ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA:

1. ¿Cuál es el tamaño de la empresa?
2. ¿Cuáles son los productos que comercializa la empresa?
3. ¿Qué proporción de la producción/comercialización la destinan al mercado nacional y al mercado internacional?
4. ¿Cuáles son las razones de esta distribución (proporción)?
5. ¿Conoce a empresas que compitan con ustedes? ¿Qué características tienen? (capital, ubicación, tecnología, etc.)
6. ¿Cuáles son las condiciones del mercado internacional para sus productos?
7. ¿Cuáles son las condiciones del mercado nacional para sus productos?
8. ¿Según su respuesta 6 y 7 con que mercado prefiere o conviene negociar? ¿Por qué?
9. ¿Qué condiciones deben cumplir los productos ORGANICOS como la TARA en POLVO para ser comercializados?
10. ¿Consideras que el consumo de TARA en POLVO en el Perú por parte de la Industria Peruana es el apropiado?
11. ¿Conoces de algunos productos sustitutos que podrían competir con la TARA en POLVO?
12. ¿Comercializarían Uds. o sugerirías comercializarla? ¿Por qué?



## INSTRUMENTO DE MEDICION N02

### “ENCUESTA SOBRE BARRERAS QUE AFECTAN EL USO DE TARA EN POLVO EN LA INDUSTRIA PERUANA”

“Buenos días/tardes/noches. Soy estudiante de la Universidad Tecnológica del Perú, estoy realizando una investigación acerca de LAS BARRERAS QUE AFECTAN EL USO DE TARA EN POLVO EN LA INDUSTRIA PERUANA y agradecería su colaboración para responder las siguientes preguntas”

- |   |   |
|---|---|
| <p>1. ¿Cuál es el tamaño de la empresa donde labora?</p> <p>a. Micro empresa</p> <p>b. Pequeña empresa</p> <p>c. Mediana empresa</p> <p>d. Gran empresa</p>   | <p>7. ¿Has escuchado hablar de la TARA o TAYA?</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p>  |
| <p>2. ¿En qué lugar se encuentra ubicada la empresa?</p> <p>a. Lima</p> <p>b. Provincia</p>   | <p>8. Consideras que la PRODUCCIÓN de la TARA es:</p> <p>a. Muy rentable</p> <p>b. Rentable</p> <p>c. Nada rentable</p> <p>d. Desconoce</p>   |
| <p>3. ¿Cuál es el rubro de la empresa?</p> <p>a. Industrial</p> <p>b. Textil</p> <p>c. Agrícola</p> <p>d. Comercial</p> <p>e. Otros.....</p>  | <p>9. Consideras que el PRECIO (del productor al comercializador) de la TARA en el mercado nacional es:</p> <p>a. Caro</p> <p>b. Precio justo</p> <p>c. Barato</p> <p>d. Desconoce</p>  |
| <p>4. De los productos que produce o comercializa la destina a:</p> <p>a. Solo mercado internacional</p> <p>b. Solo mercado nacional</p> <p>c. 50% Nacional – 50% Internacional</p> <p>d. 80% Nacional – 20% Internacional</p> <p>e. 20% Nacional – 80% Internacional</p> <p>f. otro.....</p> | <p>10. ¿Consideras que la TARA es un producto que tienen valor agregado? ¿Porque?</p> <p>a. ....</p>  |
| <p>5. ¿Conoce usted de productos mayormente rentables en el mercado internacional que en el nacional? ¿Cuáles?</p> <p>a. ....</p>   | <p>11. ¿Consideras que existen limitantes para la explotación o consumo de productos orgánicos para la industrial Peruana?</p> <p>a. Siempre</p> <p>b. Casi siempre</p> <p>c. A veces</p> <p>d. Casi nunca</p> <p>e. Nunca</p>                |
| <p>6. ¿Qué tipo de productos consideras que el Perú puede aprovechar mejor?</p> <p>a. Agrícolas</p> <p>b. Textiles</p> <p>c. Servicios</p> <p>d. Gastronomía</p> <p>e. Otros.....</p>   | <p>12. ¿Qué tipo de factores consideras como barreras para esta explotación o consumo?</p> <p>a. Económico</p> <p>b. Tecnológico</p> <p>d. Legal</p> <p>d. Educativo (conocimiento del producto)</p> <p>e. Ecológico</p> <p>d. Otros.....</p> |

Le agradecemos mucho su colaboración

## ANEXO 8

**Tabla #4: Validación del instrumento de medición**

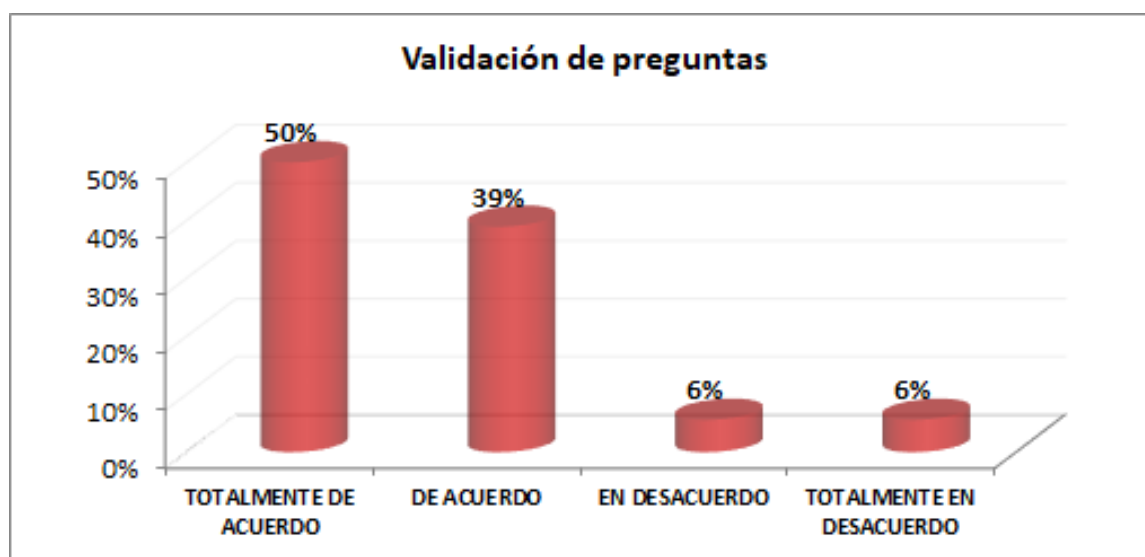
CONSTRUCCIÓN DEL INSTRUMENTO DE MEDICIÓN								
VARIABLE	PREGUNTAS DE LA ENCUESTA	TIPO DE PREGUNTA			RELACIÓN CON OBJETIVOS			
		CERRADA	MIXTA	ABIERTA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECÍFICO 1	OBJETIVO ESPECÍFICO 2	OBJETIVO ESPECÍFICO 3
INDEPENDIENTE	LA INDUSTRIA PERUANA							
PREGUNTA 1	Cuál es el rubro de la empresa?			X	X			
PREGUNTA 2	¿Qué productos comercializan en la empresa?			X	X		X	
DEPENDIENTE	CONSUMO DE LA TARA EN POLVO							
PREGUNTA 3	¿Qué proporción de estos productos son para exportación y consumo interno? ¿Por qué? ¿El margen de ganancia para ambos mercados es el mismo?			X	X	X		
PREGUNTA 4	¿Conoces de productos que sean más convenientes venderlos al mercado externo que al mercado interno? ¿Cuales son?			X		X		
PREGUNTA 5	¿Has escuchado hablar de las bondades (químicas y económicas) de la Tara (tara en polvo)? ¿Por qué crees que se consumen tan poco en el mercado nacional?			X				X
PREGUNTA 6	¿Comercializarían Uds. o sugerirías comercializarla? ¿Por qué?			X	X		X	
PREGUNTA 7	¿La comercializarían con el mismo margen de ganancia del punto 3?			X	X		X	

## ANEXO 10

**Tabla #5: Resumen de resultados de validación de estructura de instrumentos de medición.**

TABLA RESUMEN DE VALIDACIÓN (TOTALES POR ÍTEM)					
ÍTEM	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO	Nº DE JUECES POR ÍTEM
ÍTEM 1	4	2			6
ÍTEM 2	3	3			6
ÍTEM 3		4	2		6
ÍTEM 4		4	1	1	6
ÍTEM 5	1	4		1	6
ÍTEM 6	3	3			6
ÍTEM 7	4	1		1	6
ÍTEM 8	3				3
ÍTEM 9	3				3
ÍTEM 10	3				3
ÍTEM 11	1				1
ÍTEM 12	1				1
ÍTEM 13	1				1
<b>TOTAL</b>	<b>27</b>	<b>21</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>54</b>
<b>%</b>	<b>50%</b>	<b>39%</b>	<b>6%</b>	<b>6%</b>	<b>100%</b>

**Gráfico 11: Resultados de validación de estructura de instrumentos de medición en porcentajes.**



## ANEXO 11

### Anexo 11: FORMATO DE VALIDACIÓN POR CRITERIO DE JUECES

**CURSO** : INVESTIGACIÓN DE MERCADOS (UTP)  
**DOCENTE** : Franco Ramiro Oviedo Anguis  
**INTEGRANTES** : Delma Camacllanqui / Nico Alama

---

A continuación, realizarán el procedimiento de **validación por criterio de jueces**. Este tipo de validación, permite a los jueces (estudiantes que evalúan el instrumento) asignarle una valoración a cada ítem, con el fin de evaluar su Congruencia respecto a la dimensión e indicador de las variables en estudio. Es indispensable que los jueces cuenten con al menos el objetivo general y específicos que dan partida el tema de investigación, para una óptima evaluación.

Este procedimiento, también permitirá mejorar algunos aspectos de contenido de los ítems, tales como redacción, coherencia, utilidad, entre otros.

Ficha técnica del instrumento:

Nombre del Instrumento: Guía de entrevista

Variables de estudio:

Variable Dependiente : Uso de la tara en polvo

Variable Independiente: La Industria de curtiembre

Dimensiones:

Dimensiones de la VI :

Dimensiones de la VD :

INDICACIONES:

Para evaluar los ítems del instrumento (encuesta) usted contará con las siguientes alternativas:

**TA** : Totalmente de Acuerdo

**DA** : De Acuerdo

**N** : Neutral con la pregunta

**ED** : En Desacuerdo

**TD** : Totalmente en Desacuerdo

**PREGUNTA 1:** ¿Cuál es el rubro de la empresa?

ÍTEM 1	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

**PREGUNTA 2:** ¿Qué productos comercializan en la empresa?

ÍTEM 2	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

**PREGUNTA 3:** ¿Qué proporción de estos productos son para exportación y uso interno? ¿Por qué?  
¿El margen de ganancia para ambos mercados es el mismo?

ÍTEM 3	TA	DA	N	ED	TD
				X	
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: ¿Qué proporción de estos productos son para el mercado nacional e internacional? ¿Por qué? ¿Considera que el margen de ganancia es igual para ambos mercados?

**PREGUNTA 4:** ¿Conoces de productos que sean más convenientes venderlos al mercado externo que al mercado interno?

ÍTEM 4	TA	DA	N	ED	TD
				X	
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: ¿Cuál cree usted que sean los productos más convenientes para comercializar en el mercado nacional e internacional?

**PREGUNTA 5:** ¿Has escuchado hablar de las bondades (químicas y económicas) de la Tara (tara en polvo)? ¿Por qué crees que se consumen tan poco en el mercado nacional?

ÍTEM 5	TA	DA	N	ED	TD
		X			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: ¿Ha escuchado hablar o conoce las bondades (químicas y económicas) de la Tara (tara en polvo)? ¿Por qué cree usted que se consumen tan poco en el mercado nacional?

**PREGUNTA 6:** ¿Comercializarían Uds. o sugerirías comercializarla? ¿Por qué?

ÍTEM 6	TA	DA	N	ED	TD
		X			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: ¿Estaría dispuesto usted a comercializarla o sugerirías comercializarla? ¿Por qué?

**PREGUNTA 7:** ¿La comercializarían con el mismo margen de ganancia del punto 3?

ÍTEM 7	TA	DA	N	ED	TD
		X			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: ¿La comercializaría con el mismo margen mencionado en la pregunta #3?

**PREGUNTA 8:** ¿Cuáles son los principales destino de la comercialización de sus productos?

ÍTEM 8	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: Pregunta adicionada entre la #2 y 3

**PREGUNTA 9:** ¿Conoce que empresas compiten contra usted? ¿Conoce sus características? (capital, ubicación, tiempo)

ÍTEM 9	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: Pregunta adicionada entre la #4 y 5.

**PREGUNTA 10:** ¿Conoce usted el proceso de transformación de transformación de la tara? ¿Cuáles son los principales costos en que se incurre?

ÍTEM 10	TA	DA	N	ED	TD
	X				
<b>TOTAL</b>					

Objeciones/Sugerencias: Pregunta adicionada entre la # 5 y 6.

Trasladar las valoraciones realizadas en la tabla resumen de validación, contabilizando para cada uno de los ítems del instrumento el total de acuerdos y desacuerdos.

TABLA RESUMEN DE VALIDACIÓN					
ÍTEM	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL A LA PREGUNTA	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1	X				
2	X				
3				X	
4				X	
5		X			
6		X			
7		X			
8	X				
9	X				
10	X				
11					
12					
13					
<b>TOTAL</b>					
<b>%*</b>					

Lima, 17 de OCTUBRE de 2018

### Anexo 11: FORMATO DE VALIDACIÓN POR CRITERIO DE JUECES

**CURSO** : MARKETING ESTRATEGICO (UTP)  
**DOCENTE** : ROSA ELENA ROJAS VALDERRAMA  
**INTEGRANTES** : Delma Camacllanqui / Nico Alama

A continuación, realizarán el procedimiento de **validación por criterio de jueces**. Este tipo de validación, permite a los jueces (estudiantes que evalúan el instrumento) asignarle una valoración a cada ítem, con el fin de evaluar su Congruencia respecto a la dimensión e indicador de las variables en estudio. Es indispensable que los jueces cuenten con al menos el objetivo general y específicos que dan partida el tema de investigación, para una óptima evaluación.

Este procedimiento, también permitirá mejorar algunos aspectos de contenido de los ítems, tales como redacción, coherencia, utilidad, entre otros.

Ficha técnica del instrumento:

Nombre del Instrumento: Guía de entrevista

Variables de estudio:

Variable Dependiente : Uso de la tara en polvo  
 Variable Independiente : La Industria de curtiembre

Dimensiones:

Dimensiones de la VI :

Dimensiones de la VD :

INDICACIONES:

Para evaluar los ítems del instrumento (encuesta) usted contará con las siguientes alternativas:

**TA** : Totalmente de Acuerdo  
**DA** : De Acuerdo  
**N** : Neutral con la pregunta  
**ED** : En Desacuerdo  
**TD** : Totalmente en Desacuerdo



**PREGUNTA 1:** ¿Cuál es el rubro de la empresa?

ÍTEM 1	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

**PREGUNTA 2:** ¿Qué productos comercializan en la empresa?

ÍTEM 2	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

**PREGUNTA 3:** ¿Qué proporción de estos productos son para exportación y uso interno? ¿Por qué?  
¿El margen de ganancia para ambos mercados es el mismo?

ÍTEM 3	TA	DA	N	ED	TD
		X			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: ¿Qué proporción de estos productos son para uso del mercado nacional e internacional? ¿Por qué? ¿El margen de ganancia es el mismo en ambos mercados?

**PREGUNTA 4:** ¿Conoces de productos que sean más convenientes venderlos al mercado externo que al mercado interno?

ÍTEM 4	TA	DA	N	ED	TD
		X			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: ¿Conoces de productos que sean más convenientes venderlos al mercado nacional que al internacional?

**PREGUNTA 5:** ¿Has escuchado hablar de las bondades (químicas y económicas) de la Tara (tara en polvo)? ¿Por qué crees que se consumen tan poco en el mercado nacional?

ÍTEM 5	TA	DA	N	ED	TD
					X
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: No consideraría la pregunta, pues la podría incluir en la pregunta 4.

**PREGUNTA 6:** ¿Comercializarían Uds. o sugerirías comercializarla? ¿Por qué?

ÍTEM 6	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

**PREGUNTA 7:** ¿La comercializarían con el mismo margen de ganancia del punto 3?

ÍTEM 7	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

**PREGUNTA 8:** Si tuvieras que analizar la evolución de tu sector en estos últimos 5 años y referente a: ventas, proveedores, competencia, clientes, atributos y otros, que nos dirías y ¿Cuáles son las proyecciones?

ÍTEM 8	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: Pregunta adicionada entre la #2 y #3.

**PREGUNTA 9:** ¿Consideras que falta desarrollo en la industrialización de la tara o aplicar la tecnología para su siembra o cosecha?

ÍTEM 9	TA	DA	N	ED	TD
--------	----	----	---	----	----

	X				
<b>TOTAL</b>					

Objeciones/Sugerencias: Pregunta adicionada entre la # 5 y #6.

**PREGUNTA 10:** ¿Cuáles son los insumos que afectan tu producción?

<b>ÍTEM 10</b>	<b>TA</b>	<b>DA</b>	<b>N</b>	<b>ED</b>	<b>TD</b>
	X				
<b>TOTAL</b>					

Objeciones/Sugerencias: Pregunta adicionada entre la # 5 y # 6.

Trasladar las valoraciones realizadas en la tabla resumen de validación, contabilizando para cada uno de los ítems del instrumento el total de acuerdos y desacuerdos.

TABLA RESUMEN DE VALIDACIÓN					
ÍTEM	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL A LA PREGUNTA	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1	X				
2	X				
3		X			
4		X			
5					X
6	X				
7	X				
8	X				
9	X				
10	X				
11					
12					
13					
<b>TOTAL</b>					
<b>%*</b>					

Lima, 19 de OCTUBRE de 2018

### Anexo 11: FORMATO DE VALIDACIÓN POR CRITERIO DE JUECES

**CURSO** : NEGOCIOS DIGITALES (UTP)  
**DOCENTE** : MG. RICARDO DULANTO RAMIREZ  
**INTEGRANTES** : Delma Camacllanqui / Nico Alama

A continuación, realizarán el procedimiento de **validación por criterio de jueces**. Este tipo de validación, permite a los jueces (estudiantes que evalúan el instrumento) asignarle una valoración a cada ítem, con el fin de evaluar su Congruencia respecto a la dimensión e indicador de las variables en estudio. Es indispensable que los jueces cuenten con al menos el objetivo general y específicos que dan partida el tema de investigación, para una óptima evaluación.

Este procedimiento, también permitirá mejorar algunos aspectos de contenido de los ítems, tales como redacción, coherencia, utilidad, entre otros.

Ficha técnica del instrumento:

Nombre del Instrumento: Guía de entrevista

Variables de estudio:

Variable Dependiente : Uso de la tara en polvo

Variable Independiente: La Industria de curtiembre

Dimensiones:

Dimensiones de la VI :

Dimensiones de la VD :

INDICACIONES:

Para evaluar los ítems del instrumento (encuesta) usted contará con las siguientes alternativas:

**TA** : Totalmente de Acuerdo

**DA** : De Acuerdo

**N** : Neutral con la pregunta

**ED** : En Desacuerdo

**TD** : Totalmente en Desacuerdo

**PREGUNTA 1:** ¿Cuál es el rubro de la empresa?

ÍTEM 1	TA	DA	N	ED	TD
		X			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: ¿La empresa para la que labora corresponde al rubro: industrial, textil, agrícola, otro?

**PREGUNTA 2:** ¿Qué productos comercializan en la empresa?

ÍTEM 2	TA	DA	N	ED	TD
		X			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: ¿Que productos del rubro anterior comercializan?

**PREGUNTA 3:** ¿Qué proporción de estos productos son para exportación y uso interno? ¿Por qué?  
¿El margen de ganancia para ambos mercados es el mismo?

ÍTEM 3	TA	DA	N	ED	TD
		X			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: Dividir esta pregunta en 2 o 3 .....

**PREGUNTA 4:** ¿Conoces de productos que sean más convenientes venderlos al mercado externo que al mercado interno?

ÍTEM 4	TA	DA	N	ED	TD
		X			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: ¿De la producción que la empresa maneja que productos son más convenientes venderlos al mercado nacional que al internacional?

**PREGUNTA 5:** ¿Has escuchado hablar de las bondades (químicas y económicas) de la Tara (tara en polvo)? ¿Por qué crees que se consumen tan poco en el mercado nacional?

ÍTEM 5	TA	DA	N	ED	TD
		X			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: Cambiar “bondades” por “beneficios” y abrir en 2 o 3 preguntas  
:

**PREGUNTA 6:** ¿Comercializarían Uds. o sugerirías comercializarla? ¿Por qué?

ÍTEM 6	TA	DA	N	ED	TD
		X			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: Relacionarlo con la pregunta 3.....:

**PREGUNTA 7:** ¿La comercializarían con el mismo margen de ganancia del punto 3?

ÍTEM 7	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
.....  
.....

Trasladar las valoraciones realizadas en la tabla resumen de validación, contabilizando para cada uno de los ítems del instrumento el total de acuerdos y desacuerdos.

TABLA RESUMEN DE VALIDACIÓN					
ÍTEM	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL A LA PREGUNTA	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1		X			
2		X			
3		X			
4		X			
5		X			
6		X			
7	X				

8					
9					
10					
11					
12					
13					
<b>TOTAL</b>					
<b>%*</b>					

Lima, 24 de OCTUBRE de 2018

**Anexo 11: FORMATO DE VALIDACIÓN POR CRITERIO DE JUECES**

**CURSO** : ADM. DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LOGISTICA (IPAE)  
**DOCENTE** : LIC. ARTURO VILLANUEVA VARAS  
**INTEGRANTES** : Delma Camacllanqui / Nico Alama

---

A continuación, realizarán el procedimiento de **validación por criterio de jueces**. Este tipo de validación, permite a los jueces (estudiantes que evalúan el instrumento) asignarle una valoración a cada ítem, con el fin de evaluar su Congruencia respecto a la dimensión e indicador de las variables en estudio. Es indispensable que los jueces cuenten con al menos el objetivo general y específicos que dan partida el tema de investigación, para una óptima evaluación.

Este procedimiento, también permitirá mejorar algunos aspectos de contenido de los ítems, tales como redacción, coherencia, utilidad, entre otros.

Ficha técnica del instrumento:

Nombre del Instrumento: Guía de entrevista

Variables de estudio:

Variable Dependiente : Uso de la tara en polvo

Variable Independiente: La Industria de curtiembre

Dimensiones:

Dimensiones de la VI :

Dimensiones de la VD :

INDICACIONES:

Para evaluar los ítems del instrumento (encuesta) usted contará con las siguientes alternativas:

**TA** : Totalmente de Acuerdo

**DA** : De Acuerdo

**N** : Neutral con la pregunta

**ED** : En Desacuerdo

**TD** : Totalmente en Desacuerdo



**PREGUNTA 1:** ¿Cuál es el rubro de la empresa?

ÍTEM 1	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

**PREGUNTA 2:** ¿Qué productos comercializan en la empresa?

ÍTEM 2	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

**PREGUNTA 3:** ¿Qué proporción de estos productos son para exportación y uso interno? ¿Por qué?  
 ¿El margen de ganancia para ambos mercados es el mismo?

ÍTEM 3	TA	DA	N	ED	TD
		X			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: Pregunta 3 y 4 podrían unirse.....:

**PREGUNTA 4:** ¿Conoces de productos que sean más convenientes venderlos al mercado externo que al mercado interno?

ÍTEM 4	TA	DA	N	ED	TD
		X			
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: Pregunta 3 y 4 podrían unirse.....:

**PREGUNTA 5:** ¿Has escuchado hablar de las bondades (químicas y económicas) de la Tara (tara en polvo)? ¿Por qué crees que se consumen tan poco en el mercado nacional?

ÍTEM 5	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

**PREGUNTA 6:** ¿Comercializarían Uds. o sugerirías comercializarla? ¿Por qué?

ÍTEM 6	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

**PREGUNTA 7:** ¿La comercializarían con el mismo margen de ganancia del punto 3?

ÍTEM 7	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias:.....  
 .....  
 .....

**PREGUNTA 8:** ¿Consideras, que los fenómenos climatológicos cambiantes del Perú como sequías o inundaciones, afectarían la producción de tara? Si es SI, cuál es tu medida de contingencia ante esta amenaza.

ÍTEM 8	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: Pregunta sugerida.

**PREGUNTA 9:** ¿En qué proporción los productos sustitutos pueden afectar el uso de la tara en polvo?

ÍTEM 9	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: Pregunta sugerida.

**PREGUNTA 10:** ¿Creen que debería haber más apoyo del estado para generar el uso interno de tara?  
¿Qué tipo de apoyo?

ÍTEM 10	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: Pregunta sugerida.

**PREGUNTA 11:** ¿Consideras que los productores peruanos tiene cultura exportadora, y pueden hacer de la tara un producto reconocido a nivel internacional?

ÍTEM 11	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: Pregunta sugerida.

**PREGUNTA 12:** ¿Consideras que la tara en polvo, es un producto que tiene valor agregado?  
¿Porque?

ÍTEM 12	TA	DA	N	ED	TD
	X				
TOTAL					

Objeciones/Sugerencias: Pregunta sugerida.

**PREGUNTA 13:** ¿Consideras que PROMPERU, es un aliado estratégico para consolidar la exportación de tara?

ÍTEM 13	TA	DA	N	ED	TD
---------	----	----	---	----	----

	X				
<b>TOTAL</b>					

Objeciones/Sugerencias: Pregunta sugerida.

Trasladar las valoraciones realizadas en la tabla resumen de validación, contabilizando para cada uno de los ítems del instrumento el total de acuerdos y desacuerdos.

TABLA RESUMEN DE VALIDACIÓN					
ÍTEM	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL A LA PREGUNTA	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
1	X				
2	X				
3		X			
4		X			
5	X				
6	X				
7	X				
8	X				
9	X				
10	X				
11	X				
12	X				
13	X				
<b>TOTAL</b>					
<b>%*</b>					

Lima, 24 de OCTUBRE de 2018

## **GLOSARIO DE TERMINOS**

**ACIDO GALICO:** El ácido gálico es un ácido orgánico también conocido como ácido 3,4,5-trihidroxibenzoico, que se encuentra en las agallas, en las hojas de té, en la corteza de roble y otras plantas. La fórmula química es  $C_6H_2(OH)_3COOH$ . El ácido gálico se encuentra tanto en su forma libre como formando parte de taninos.

**MARROQUINERÍA:** Se le llama así al cuero, a la piel tratada mediante curtido. Proviene de una capa de tejido que recubre a los animales y que tiene propiedades de resistencia y flexibilidad bastante apropiadas para su posterior manipulación.

**TANINOS:** El término tanino se usa originalmente para describir ciertas sustancias orgánicas que servían para convertir las pieles crudas de animales en cuero.

**PUTREFACCION:** Descomposición de una materia o una sustancia por la acción de diversos factores y de determinados microorganismos.

**CURTIEMBRE:** Se le llama al proceso que convierte las pieles de los animales en cuero.

**PREFERENCIA ARANCELARIA:** Se le denomina así a la reducción, eliminación de los impuestos de importación, concedida por un país a otro en el marco de un acuerdo.

**ADUANA:** Organismo responsable de aplicación de la legislación aduanera y control de la recaudación de los derechos de aduana y demás tributos.

**APEC:** Cooperación Económica en Asia Pacífico. Desde 1989, desde sus inicios se definió como un foro de concertación política sobre las principales economías de la región, orientado a la promoción del comercio, la cooperación y el desarrollo regional a fin de establecer una comunidad económica del Pacífico.

**APERTURA COMERCIAL:** Reducción o eliminación de barreras arancelarias, y otras restricciones a las importaciones de carácter no arancelario.

**ARANCEL:** Impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado.

**CARGA A GRANEL:** Término náutico usado cuando una nave recibe su carga suelta o a granel.

**EMBALAJE:** Es el material o recipiente destinado a envolver o contener temporalmente envasados o no, durante su manipulación, transporte y almacenaje.

**MINAGRI:** El Ministerio de Agricultura y Riego del Perú es la institución del Estado Peruano encargada del sector agrario. Tiene sede en Lima, Perú.

**INEI:** El Instituto Nacional Electoral es el organismo constitucional autónomo encargado de organizar las elecciones federales, es decir, la elección de la Presidencia de la República, Diputados, y Senadores que integran el Congreso de la Unión.

**HIDROCOLOIDES:** Los hidrocoloides en los alimentos tienen efectos espesantes, gelificantes y estabilizantes. Los hidrocoloides, como aditivos alimentarios, están destinados a cumplir diversas funciones tales como espesar, gelificar y estabilizar.

**JOINT VENTURE:** Una empresa conjunta, alianza estratégica o alianza comercial o consorcio, también denominada con el anglicismo joint venture, es un tipo de acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas a quienes se les denomina venturers o socios.

## Bibliografía

- Agrarias, D. G. (Marzo de 2017). *ABC de la Producción y Comercio de TARTA en el Perú*. Obtenido de ABC de la Producción y Comercio de TARTA en el Perú.
- andina, A. P. (2010). Empresas españolas buscan joint venture, filiales y nuevos negocios con peruanas. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-empresas-espanolas-buscan-joint-venture-filiales-y-nuevos-negocios-peruanas-304915.aspx>
- Aranda, W. (17 de 12 de 2016). Curtiembres piden tres años más para tener plantas de tratamiento. *La Republica*. Obtenido de <https://larepublica.pe/sociedad/999554-curtiembres-piden-tres-anos-mas-para-tener-plantas-de-tratamiento>
- Berrosapi, L. J. (2016). *Estudio de pre factibilidad para una empresa dedicada a la exportación de polvo de tara, goma de tara y la producción de una gama de productos naturales medicinales derivados de la tara. Tesis de grado*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Lima. Obtenido de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/6656>
- Carpetapedagogica.com*. (s.f.). Obtenido de <http://cienciageografica.carpetapedagogica.com/2011/09/la-industria-en-el-peru.html>
- Carrasco, J. C. (04 de abril de 2018). *Agencia Agraria de Noticias*. Obtenido de [agraria.pe: http://agraria.pe/noticias/peru-produce-mas-del-90-de-la-tara-a-nivel-mundial-16304](http://agraria.pe/noticias/peru-produce-mas-del-90-de-la-tara-a-nivel-mundial-16304)
- ChemSpain. (s.f.). *ChemSpain*. Obtenido de <https://chemspain.org/conocenos/>.
- CITECAL. (2017). *Cuero Peruano: Calidad y Tendencia en EE.UU*. Obtenido de <http://citeccal.com.pe/wp-content/uploads/2016/11/BOLETIN-OFICIAL-CITECCAL-LIMA-JULIO.pdf>
- Conway, E. (2014). *50 cosas que hay que saber sobre la economía*.
- Davalos, J. (2017). Caracterización, mediante espectrometría de masas de alta resolución maldi/ft-icr, de tani-nos hidrolizables de la tara (*Caesalpinia spinosa*). *Revista de la Sociedad Química del Perú*.
- DeConceptos.com*. (s.f.). Obtenido de <https://deconceptos.com/general/curtiembre>
- Economipedia*. (s.f.). Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>
- Eguren, F. (2003). *La agricultura de la costa peruana*. Debate agrario. Obtenido de <http://www.cepes.org.pe/debate/debate35/01-articulo-da35.pdf>
- Farmagro. (13 de noviembre de 2018). *Agraria.pe*. Obtenido de [Agraria.pe: http://agraria.pe/noticias/exportacion-peruana-de-tara-crecio-19-entre-enero-y-agosto-d-17817](http://agraria.pe/noticias/exportacion-peruana-de-tara-crecio-19-entre-enero-y-agosto-d-17817)
- FDC. (s.f.). Obtenido de Foreign Domestic Chemicals: <http://www.exportadoraelsol.com/es/tara-en-polvo.html>
- Fretel, A. (22 de octubre de 2014). Joel, el acopiador de tara y motivador de sembrar plantas. *Correo*. Obtenido de <https://diariocorreo.pe/peru/joel-el-acopiador-de-tara-y-motivador-de-se-33576/>

- Granados, J. L. (2014). *Análisis del contrato de Joint Venture y sus mecanismos de financiamiento*. Universidad San Martín de Porres, Lima. Obtenido de <http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1002/1/Articulo%203.pdf>
- H-Industria. (2017). Desempeño industrial y restricción externa en la Argentina (2003-2012). *Revista de Historia de la Industria Argentina y Lati-noamericana*, p97-120. 24p.
- Ilizarbe, M. B. (2013). Producción y exportación de derivados de la tara.
- Informatica, I. N. (2018). *INEI*. Obtenido de <https://www.inei.gob.pe/bases-de-datos/>
- Lima, C. d. (2016). *Perú: Plan de reactivación de las exportaciones 2016-2021*. Lima: Cámara de Comercio de Lima.
- LR, R. (04 de Setiembre de 2016). Tara Oro Rojo. *La República*. Obtenido de <https://larepublica.pe/domingo/969434-tara-oro-rojo>
- Maguiña F., R. (2004). Joint Venture: Estrategia para lograr la competitividad empresarial en el Perú. *Industrial Data*, 7(1), 73-78.
- Olano, J. C., & Norte, A. d. (s.f.). *La tara el oro verde de las familias*. MINAGRI.
- PAMPA, R. (2016). El patrón geográfico de urbanización e industrialización en Argentina. Un fenómeno persistente. *PAMPA*, p91-114. 24p.
- Piura, E. R. (agosto de 2015). Piura produce 370 toneladas de tara. *El Regional Piura*. Obtenido de <https://www.elregionalpiura.com.pe/regionales/150-piura/10238-piura-produce-370-toneladas-de-tara>
- Plantas Medicinales*. (s.f.). Obtenido de <http://plantmedicinalesuap.blogspot.com/2010/08/tara.html>
- Roura, J. R. (1995). Planteamientos y teorías dominantes sobre el crecimiento regional en Europa en las cuatro últimas décadas. *Revista EURE-Revista de Estudios Urbano Regionales*, 21(63).
- Suarez, D. L. (2009). *Ayacucho: Análisis de situación en población*. UNFPA; Consorcio de Investigación Económica y Social.
- Taninos, G. y. (s.f.). *Gomas y Taninos*. Obtenido de <http://www.gomasytaninos.com/noticias.html>
- Tiempo, E. (02 de Julio de 2017). Economía de Piura en caída. (H. Correa, Ed.) Obtenido de <http://eltiempo.pe/economia-piura-caida-vp/>
- Ugarte, L. C. (2013). *Consideraciones para una Descentralización Fiscal: Pautas para la experiencia Peruana*. Obtenido de <http://biblioteca.senplades.gob.ec/jspui/bitstream/123456789/134/1/SENPLADES-BV-000054.pdf>
- Vela, F. M. (2006). *Estrategias de internacionalización de las constructoras españolas* (Vol. Teoría de la exportación ). Obtenido de <https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099.1/3304/54112-11.pdf?sequence=11&isAllowed=y>
- Vizcarra, M. L. (2017). *Influencia de la legislación Peruana como factor competitivo para la exportación agro industrial del tomate desde Tacna 2015*. Tesis de grado, Universidad



Privada de Tacan. Obtenido de

[http://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/UPT/528/1/Linares\\_Vizcarra\\_Mitzi.pdf](http://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/UPT/528/1/Linares_Vizcarra_Mitzi.pdf)